

# TENDENCIÁK A PÉNZÜGYI TUDATOSSÁGBAN



FINTELLIGENCE

2020

**TENDENCIÁK**  
**A PÉNZÜGYI TUDATOSSÁGBAN**

Miskolc-Pécs

2020.

# Tendenciák a pénzügyi tudatosságban

*Szerkesztette:* Pintér Éva

*Lektorálta:* Pál Zsolt, Várkonyiné Juhász Mária

Jelen kötet a **Magyar Közgazdasági Társaság Fintech és Pénzügyi Kultúra Szakosztály**ával együttműködésben valósult meg.



**Magyar Közgazdasági Társaság**

*Kiadó:* **FINTELLIGENCE Pénzügyi Kultúra Központ** (KMKF Alapítvány)

**FINTELLIGENCE**  
PÉNZÜGYI KULTÚRA KÖZPONT

*A kiadvány elektronikus formában jelenik meg, bárki számára ingyenesen elérhető.*

[www.fintelligence.hu/kiadvanyok/TPT2020.pdf](http://www.fintelligence.hu/kiadvanyok/TPT2020.pdf)

Miskolc-Pécs, 2020.

ISBN 978-615-00-8504-3

# TARTALOMJEGYZÉK

<i>Előszó</i>	<b>4</b>
<i>Preface</i>	<b>6</b>
<i>A bankrendszer iránti bizalom és a betétbiztosítás intézménye</i>	<b>8</b>
<i>A pénzügyi kultúra rendszerszintű megközelítése</i>	<b>23</b>
<i>A pénzügyi kultúra megjelenése, szerepe az OKJ-s képzésekben és a munkáltatói elvárásokban</i>	<b>39</b>
<i>Okosan a pénzzel!</i>	
<i>A Magyar Kormány stratégiája a pénzügyi tudatosság fejlesztéséhez</i>	<b>55</b>
<i>A nyugdíj-felkészülés szerepe és lehetséges külső ösztönzői a hazai pénzügytudatosság tükrében</i>	<b>63</b>
<i>Pénzügyi számítások – betét és hitel</i>	<b>78</b>
<i>Pénzforgalmi ismeretekkel a gazdasági fejlődés irányába</i>	<b>101</b>
<i>A lakosság megtakarításai, pénzügyi vagyona, és lakásberuházások Magyarországon</i>	<b>115</b>
<i>Pénzügyi attitűdök – tinédzserek és felnőttek – micsoda különbség!</i>	<b>134</b>
<i>A termékenységi ráta és a gazdasági fejlettség, valamint a pénzügyi kultúra összefüggései</i>	<b>154</b>
<i>Kitekintés a pénzforgalmi innovációra napjainkban</i>	<b>168</b>
<i>Financial Culture – A fintech focus</i>	<b>185</b>
<i>Fintech – a banki szolgáltatások átalakulása</i>	<b>202</b>

# ELŐSZÓ

Magyarországon a pénzügyi tudatosság és vállalkozói kultúra fejlesztését egy speciális eseménysorozat támogatja évről évre, ez a PÉNZ7. Egy nemzetközi kezdeményezés részeként indult útjára 2015-ben Magyarországon a minden év márciusában megrendezett PÉNZ7 eseménysorozat, amely részeként hallgatói versenyek, speciális tanórák és szakmai előadássorozatok sorakoznak fel.

A PÉNZ7 deklarált célja egy széles körű szakmai összefogás megteremtése a pénzügyi tudatosság fejlesztése érdekében munkálkodó szervezetek, intézmények között. Ennek révén komoly lehetőség nyílik arra, hogy a jelenlegi és a korábbi edukációs projektek gyakorlati tapasztalatait az érintettek egymással megosszák, amelyek jó gyakorlatként segítik a fiatalok pénzügyi tudatosságának fejlődését. A program lehetőséget nyújt a téma iránt érdeklődő szakmai és nem szakmai szereplőknek a már meglévő tananyagok és programok megismerésére, tudásuk bővítésére. Az eseménysorozat nemzetközi védnökei között található Maxima holland és Matilde belga királyné.

2019-ben a PÉNZ7 hat intézmény együttműködésének köszönhetően valósulhatott meg: a programot életre hívó Magyar Bankszövetség, Emberi Erőforrások Minisztériuma, valamint a Magyar Nemzeti Bank támogatásával működő Pénziránytű Alapítvány mellett a Pénzügyminisztérium, az Innovációs és Technológiai Minisztérium és a Junior Achievement Magyarország Alapítvány is aktívan részt vett a diákok pénzügyi és vállalkozói szemléletformálását célzó eseménysorozat sikeres megvalósításában. Magyarország a PÉNZ7 programjával 170 ország közül Európából egyedülként került be a Global Money Week eseménysorozat „Excellence Award” díj jelöltjei közé. A jelöléssel és a díjjal azon országok és szervezetek munkáját ismeri el a szervező Child and Youth Finance International, amelyek több éve folytatott tevékenysége példaértékű, valamint újszerű megközelítést képvisel a fiatalok élményszerű pénzügyi és vállalkozói nevelésében.

A PÉNZ7 program tanóráin nagy számban vettek részt olyan kollégák, akik a Magyar Közgazdasági Társaság tagjai, 2019-ben pedig a pénzügyi kultúra minél szélesebb körű terjesztésének támogatására megalakult a Fintech és Pénzügyi Kultúra Szakosztály, amelynek tagjai és vezetői jelen kötet szerzői között is megtalálhatók.

A pénzügyi kultúra tankönyvek mellett a szakemberek fontosnak tartják rendszeresen megvitatni a pénzügyi világ aktuális fejlődési irányvonalát, amelyet nem csupán az élményszerű tanulás céljából elkészített tananyagok jeleznek mérföldkövekként, de időről időre tanulmányok, cikkek és szakmai vélemények megírására is motiválja a szakma, a pénzügyi intézményrendszer és a szabályozói háttér képviselőit.

Ebben a különleges kötetben egy olyan gyűjteményt találnak az olvasók, amelyek a 2019 évben megrendezett PÉNZ7 konferenciák válogatott előadásaihoz kapcsolódnak.

Pintér Éva

## PREFACE

The development of financial awareness and entrepreneurial culture in Hungary is supported by a special series of events from year to year, this is MONEY7. As part of an international initiative, the PÉNZ7 series of events, which took place in Hungary every March, was launched in 2015, as part of which student competitions, special lessons, and professional lecture series are lined up.

The declared goal of PÉNZ7 is to create wide-ranging professional cooperation between organizations and institutions working to develop financial awareness. This provides a serious opportunity for stakeholders to share practical experiences from current and past educational projects, which will help to develop young people's financial awareness as a good practice. The program provides an opportunity for professional and non-professional actors interested in the topic to get to know the existing curricula and programs and to expand their knowledge. Among the international patrons of the series of events is Queen Maxima of the Netherlands and Queen Matilde of Belgium.

In 2019, PÉNZ7 has implemented thanks to the cooperation of six institutions: in addition to the Hungarian Banking Association, the Ministry of Human Resources and the Money Oriented Foundation supported by the Magyar Nemzeti Bank, the Ministry of Finance, the Ministry of Innovation and Technology and the Junior Achievement Hungary Foundation taken in the successful implementation of a series of events aimed at shaping students' financial and entrepreneurial attitudes. With the PÉNZ7 program, Hungary was the only one of 170 countries in Europe to be nominated for the "Excellence Award" of the Global Money Week series of events. With the nomination and the award, the organizing Child and Youth Finance International recognizes the work of countries and organizations whose work over several years is exemplary and represents a novel approach to the experiential financial and entrepreneurial education of young people.

The classes of the PÉNZ7 program were attended by a large number of colleagues who are members of the Hungarian Economic Association. In 2019, the Fintech and Financial Culture Section was established to support the dissemination and education of financial culture, the members and leaders of which can also be found among the authors of this volume.

In addition to financial culture textbooks, professionals consider it important to regularly discuss the current direction of development in the financial world, which

is not only a milestone in experiential learning but also motivates the profession, financial institutions, and professionals to write studies, articles and professional opinions from time to time. regulatory background.

In this special issue, readers will find a collection related to selected presentations at the MONEY7 conferences held in 2019.

Éva Pintér



**Confidence in the banking system and deposit guarantee institution  
Study based on the OECD Financial Culture Research Database 2018**

Dániel Béres

**Abstract**

This study is based on the representative database of the 2018, OECD-methodology-based financial literacy assessment. With help from the variables included in the database we searched for answers as to which basic financial literacy indicators and socio-demographic criteria are the ones where there are significant differences in people's trust in banks and through this, their knowledge about deposit insurance. As a result of the assessment, we concluded that target establishment and budget creation significantly differentiate between people who think their money is safe in banks even when unwanted events come about as opposed to people who do not think so. Out of socio-demographic criteria the address (region), type of administrative area and schooling proved to adequate categorizing criteria, while no difference could be established between responders based on gender and income.

**Keywords:** bank, banking, deposits, deposit insurance, financial culture

**JEL code:** G22

**A BANKRENDSZER IRÁNTI BIZALOM  
ÉS A BETÉTBIZTOSÍTÁS INTÉZMÉNYE  
Vizsgálat az OECD 2018-as pénzügyi kultúra  
kutatás adatbázisa alapján<sup>1</sup>**

Béres Dániel<sup>2</sup>

**Kivonat**

A tanulmány alapjául az OECD módszertanon alapuló 2018-as pénzügyi kultúra felmérés reprezentatív adatbázisa szolgált. Az adatbázisban szereplő változók segítségével arra kerestük a választ, hogy mely pénzügyi kultúra alapindikátorok, illetve szocio-demográfiai ismérvek mentén tér el szignifikánsan az emberek bankrendszerbe vetett bizalma, illetve ezen keresztül a betétbiztosítás ismertsége. Az elemzés eredményeként megállapításra került, hogy a célok kijelölése és a költségvetés készítése szignifikánsan megkülönbözteti azokat, akik szerint biztonságban van a pénzük a bankban nem kívánt esemény esetén is azoktól, akik szerint ez nincs így. A szocio-demográfiai ismérvek közül a kor, a lakóhely (régión),

---

<sup>1</sup> A kutatást a Pénziránytű Alapítvány és a Pénzügyminisztérium, Pénzügyekért felelős államtitkársága támogatta.

<sup>2</sup>PhD, főiskolai docens, Budapesti Metropolitan Egyetem, [dberes@metropolitan.hu](mailto:dberes@metropolitan.hu)  
kártalanítási szakértő, Országos Betétbiztosítási Alap, [beresd@oba.hu](mailto:beresd@oba.hu)

a település típus és iskolai végzettség bizonyult megfelelő csoportosító ismérvek, míg a nemek és jövedelemszint közötti különbség alapján nem tudunk különbséget tenni a válaszadók között.

**Kulcsszavak:** bank, bankrendszer, betétek, betétbiztosítás, pénzügyi kultúra

**JEL kód:** G22

## **Bevezetés**

Az 1929-ben kibontakozó világméretű gazdasági válság, több tanulsággal is szolgált a gazdasági szakemberek számára. Egyik ilyen, hogy a jól működő bankrendszer elengedhetetlen (szerves) része a modern gazdaságoknak. Ebből eredően pedig a bankrendszerbe vetett bizalom, illetve annak fenntartása alapvető gazdaságpolitikai cél (Kovács, 2018; Pintér, 2004; Pintér-Deutsch, 2011, Pál, 2017, Bozsik, 2013, Deutsch-Pintér-Pintér, 2011). Az első betétbiztosítási rendszert, amelynek a bankrendszerbe vetett bizalom helyreállítása volt a célja, éppen az első világgazdasági válság következményeként hozták létre az Egyesült Államokban. (Kómár-Sulyok, 2018; Kovács, 2017; Savcsenko-Kovács 2017, Pataki-Kenesey, 2015).

A bizalom több tényező eredője, így számos oldalról meg lehet közelíteni a téma kutatását. Babbie (2001) kutatómódszertani könyvében az olyan módszert tartja célravezetőnek, amelyre a válaszadó egyszerűen és gyorsan tud válaszolni (kvázi gondolkodás nélkül). Ezzel minimálisra csökkenthető annak az esélye, hogy valaki a válaszában a társadalmi elvárást jelenti meg a valós véleménye helyett. A valós válaszok valószínűségét növelheti továbbá az is, ha egy vizsgált jelenségre közvetett módon kérdezzük rá.

Jelen tanulmány célja, hogy az OECD módszertanon alapuló 2018-as magyarországi pénzügyi kultúra felmérés<sup>3</sup> reprezentatív adatbázisa alapján megvizsgálja, hogy mely tényezők mentén különíthető el szignifikánsan a bankrendszer iránti bizalom, illetve ezen keresztül a betétbiztosítás intézményének ismertsége.

A tanulmány első felében ismertetésre kerül a tanulmány alapjául szolgáló adatbázis, valamint annak felhasználási módja. Ezen felül az alkalmazott módszertan is bemutatásra kerül. Ezt követően az empirikus eredmények bemutatása következik. A tanulmányt a következtetések és javaslatok megfogalmazása zárja.

## **Anyag és módszer**

Az OECD módszertanon alapuló felmérés átfogó módon közelíti meg a pénzügyi kultúrát, illetve a pénzügyi eszközök használati foka mutatót. A kérdőív egyik

---

<sup>3</sup> A felmérést eddig 2010-ben, 2015-ben és 2018-ban tartották meg, a 2018-as volt az első, amelyben volt kérdés a betétbiztosítás vonatkozásában.

kérdése, amelyre a válaszadóknak egy ötfokozatú likert skálán<sup>4</sup> kellett válaszolniuk, a bankrendszeren keresztül a betétbiztosításra vonatkozott. A kérdés-állítás páros az alábbi módon hangzik:

„Ön mennyire ért egyet az alábbi állítással?

A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy.”

A kérdés egyszerűen megválaszolható, így megfelel a Babbie (2001) által támasztott kritériumnak, továbbá a betétbiztosítás intézményére nem közvetlenül utal, így a kérdésre adott válaszok nagy valószínűséggel a válaszadók valós gondolatit tükrözik a társadalmi elvárás helyett.

A kérdés valós interpretációja kapcsán ugyanakkor szükséges megjegyezni azt is, hogy a negatív dolgokat hajlamosak vagyunk eltúlozni / felnagyítani (kognitív torzítás), így a kérdés alapvetően pozitív üzenete ellenére is negatívba hajló véleményeket predesztinálhatunk. Ezt a hipotézist erősíti az is, hogy a „bank-csőd” kollokáció a mondat végén van, vagyis ezen van a hangsúly.

Az interpretáció kapcsán meg kell még jegyezni az előzőeken túl azt is, hogy a köztudatban bankcsődként élő kifejezés valójában fizetéseképtelenségi eljárást jelent.

A kérdés-állítás páros kapcsán a tanulmány további részében egyszerre tekintünk úgy, mint a bankrendszerbe vetett bizalomra, illetve ennek részeként a betétbiztosítás intézményének ismeretére.

A kérdés-állítás páros a legalapvetőbb pénzügyi kultúra ismérvek, valamint szocio-demográfiai ismérvek függvényében kerül megvizsgálásra.

A vizsgálatok során a leíró statisztika módszerei kerülnek alkalmazásra. Az elemzések elkészítését SPSS és MsExcel programok támogatták.

Az 2018-as OECD módszertanon alapuló pénzügyi kultúra felmérés adatbázisa összesen 1.001 rekordot tartalmaz.

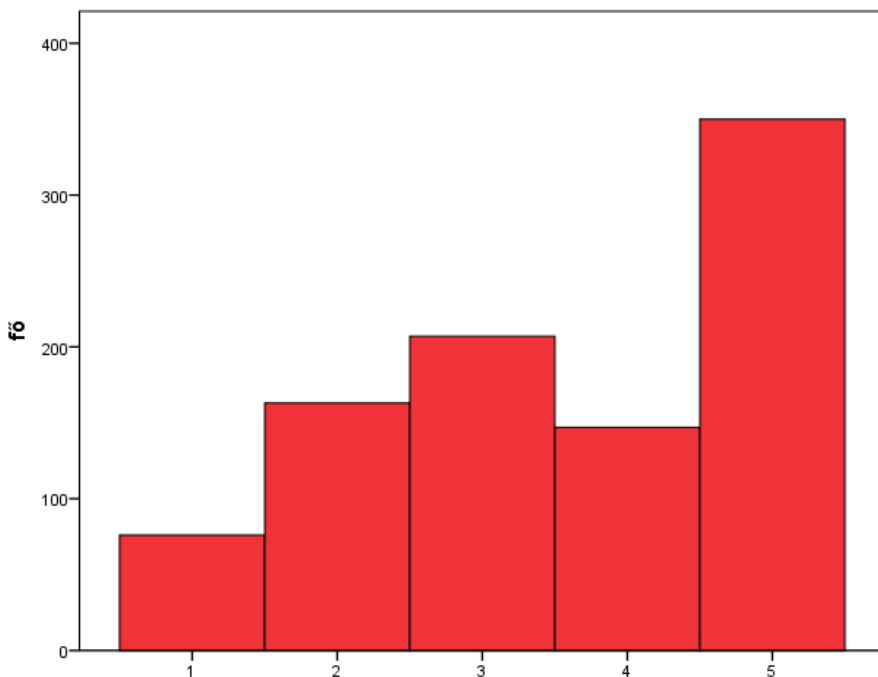
## **Eredmények**

### **A betétbiztosítás intézményének ismertsége**

A betétbiztosításra vonatkozó kérdésre az 1001 fős reprezentatív mintából 943-an adtak értékelhető választ. A válaszok eloszlását az 1. ábra tartalmazza.

---

<sup>4</sup> A válaszadók 5 fokozatú skálán (1-től 5-ig) jelölhették, hogy mennyire értenek egyet a kérdéssel. A két szélsőérték: 1 – teljesen egyetért, 5 – egyáltalán nem ért egyet.



1. ábra: „A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy” kérdésre adott válaszok (1 – teljesen egyetért; 5 – egyáltalán nem ért egyet)  
Megjegyzés: N=943

Forrás: OECD pénzügyi kultúra felmérés 2018

Az 1. ábra tanúsága alapján a válaszadók csupán 8,1 százaléka gondolja úgy, hogy a bankba tett pénze teljes biztonságban van még egy nem kívánt esemény bekövetkezésekor is. Ha ezt a kört bővítjük, és hozzá vesszük azokat a válaszadókat is, akik inkább egyetértenek az állítással, akkor együttesen a válaszadók 25,3 százalékát teszik ki. Vagyis a megkérdezettek negyede inkább egyetért az állítással. Ezzel szemben, ha azokat nézzük, akik inkább nem értenek egyet az állítással, illetve azokat, akik egyáltalán nem értenek vele együtt, összesen 52,7 százalékot kapunk. Figyelembe véve, hogy az OECD kérdőívben szereplő kérdésre lényegét tekintve úgy tekinthetünk, mint a betétbiztosítás intézményére (pontosabban annak ismeretségére), első látásra nem tűnik pozitívnak a kép. Ezt azonban árnyalja az az alaptézis, amely szerint a lakosság akkor van jobban tisztában a betétbiztosítás jelentőségével, amikor valamilyen betétbiztosítási esemény történik (pl.: bezárnak egy bankot). Ilyenkor ugyanis nagyobb figyelem irányul még azok részéről is a betétbiztosítás felé, akik egyébként nem érintettek adott biztosítási eseményben. Továbbá a korábban említett kognitív torzítás is jelentős tényező lehet. Más megfogalmazásban, a betétbiztosítás intézményének tapasztalt ismertségi szintje

nem ítéltető meg a kutatásban felhasznált adatbázis alapján egyértelműen sem negatívan, sem pedig pozitívan.

A következő fejezetekben megvizsgálásra kerül, hogy az alapvető pénzügyi kultúra indikátorok, valamint szocio-demográfiai ismérvek közül melyek jellemzőek a magyar lakosságra, pontosabban azokra, akik szerint biztonságban van a pénzük a bankban és azokra, akik szerint nincs biztonságban.

### **Pénzügyi kultúra alapindikátorok**

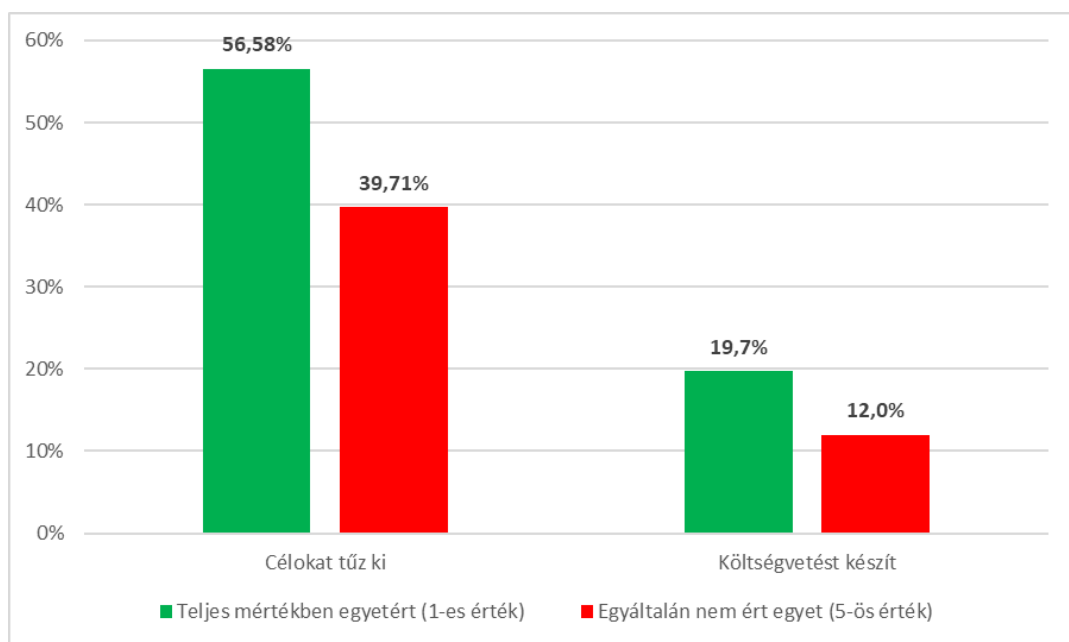
A pénzügyi kultúra vizsgálata során két alapvető dolgot minden elismert kutató vizsgál. Ezek alapján létfontosságú kérdés, hogy az egyéneknek vannak-e céljaik, illetve, hogy a céljaik elérése érdekében készítenek-e terveket (kötségvetés készítés) (Zsótér et. al, 2017, Németh et al., 2017, Szolnokiné, 2019, Kovács-Terták, 2019, 2018, Pál, 2018).

Az OECD felmérésben résztvevők 40,16 százaléka nyilatkozott úgy, hogy szokott kitűzni maga elé célokat, míg 22,1 százalék mondta azt, hogy készít költségvetést. A két változót együtt vizsgálva azonban alacsonyabb értékeket kapunk, vagyis aki célokat tűz ki maga elé és költségvetést is készít hozzá, az a megkérdezettek csupán 12,62 százaléka<sup>5</sup>.

A változók összetételét vizsgálva azt tapasztaljuk, hogy azok, akik szerint biztonságban van a pénzük a bankokban, azok szignifikánsan nagyobb arányban tűznek ki célokat (56,58 százalék), mint azok, akik szerint ez nincs így (39,71 százalék). Ugyan ez mondható el a költségvetés készítésére is. Utóbbi esetben 19,7 százalék áll szemben 12 százalékkal. (2. ábra)

---

<sup>5</sup> N=943-hoz viszonyítva



2. ábra: Célkitűzés és házi költségvetés készítés aránya a két szélső válaszkategóriában „A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy” kérdésre adott válaszok esetében (1 – teljesen egyetért; 5 – egyáltalán nem ért egyet)

Megjegyzés: 1-es értéket választók száma N=76, 5-ös értéket választók száma N=350

Forrás: OECD pénzügyi kultúra felmérés 2018

A fentiek alapján a célok kitűzése, valamint a költségvetés készítés alapján implicit módon következtethetünk arra, hogy az adott egyén nagyobb valószínűséggel bíz abban, hogy a bankba tett pénze biztonságban van akkor is, ha a bank csődbe megy. Meg kell jegyezni ugyanakkor azt is, hogy a változók közötti kapcsolat nem közvetlen.

### Szocio-demográfiai ismérvek

Az alapvető szocio-demográfiai ismérvek közül a nem, a kor, a lakóhely és a településtípus, az iskolai végzettség és a jövedelemszint kerül részletesebben megvizsgálásra.

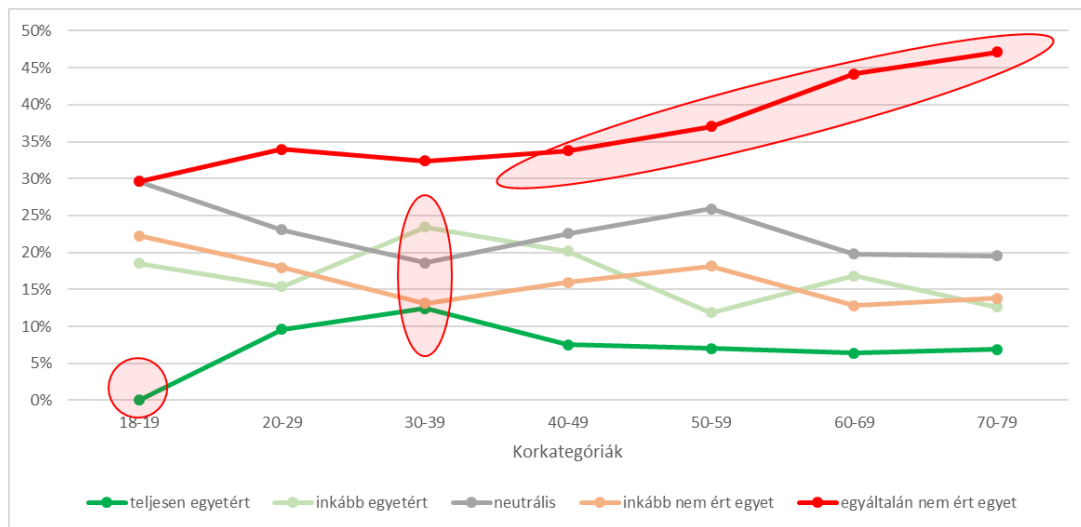
#### Nemek

Nemek szerint elemezve a vizsgált kérdésre adott válaszokat, miszerint „a bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy”, azt tapasztaljuk, hogy nincs szignifikáns különbség a nemek között – az eloszlás mindkét nem

esetében közel azonos az 1. ábrán találhatóval. Ebből tehát következtetést levonni nem tudunk.

### Korkategóriák

A betétbiztosítás intézményrendszerére vonatkozó kérdés tekintetében megvizsgálásra került, hogy melyek azok a korcsoportok, amelyek a leginkább, illetve melyek azok, amelyek a legkevésbé bíznak abban, hogy egy esetleges bankbezárás kapcsán nem veszítik el a megtakarításaikat. A vizsgálat eredményét a 3. ábra szemlélteti.



3. ábra: Válaszok korkategóriák szerint

Megjegyzés: válaszadók „A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy” kérdésre, N=943

Forrás: OECD pénzügyi kultúra felmérés 2018

A 3. ábra alapján három dolgot érdemes kiemelni. Első, hogy a tinédzserek közül senki sem jelölte azt, hogy a pénze teljes biztonságban van a bankoknál. Második, hogy a 30 és 39 év közötti korosztály esetében a legnagyobb azok aránya, akik szerint teljes biztonságban van a pénzüik (12 százalék). Együtt azokkal, akik szerint inkább biztonságban van a pénz a bankoknál, ez az arány 35 százalék. Végül harmadik, hogy az idősödő korosztályok mutatják a legnagyobb bizalmatlanságot a bankrendszer felé.

A tinédzsereknél mért adat betudható a korosztály tapasztalatlanságának, illetve annak, hogy ők még előszeretettel használnak készpénzt, annak ellenére, hogy jellemzően ekkor már rendelkeznek folyószámlával és bankkártyával – számunkra a pénzügyi közvetítőrendszer sok esetben nyugót jelent és megspórolható kiadást (díjak, kötétségek).

A 30-39 éves korosztályban találjuk azokat, akik a rendszerváltás idején maximum 11 évesek voltak, így a pénzügyi ismeretanyaguk párhuzamosan bővült a hazai bankrendszer evolúciójával (fejlődésével). Generációelméleti megközelítésben ők az Y generáció, amelynek tagjait az első digitális nemzedéknek is jellemzik (Tari, 2018). A korábbi generációkkal szemben ők beleszülettek az információ bőségbe, így hatékonyabban képesek mind keresni, mind szűrni a számukra hasznos tartalmakat, mint a korábbi generációk (40 év feletti). Ebben a tekintetben ez az életszakasz az, amikor először rendelkeznek nagyobb összegű megtakarítással az emberek, amelynek fenntartása körültekintő döntést igényel – ehhez pedig rendelkeznek megfelelő információval.

A későbbi generációk tekintetében (vagyis a fiatalabbaknál) is észrevehető, hogy nagyobb azok aránya, akik bíznak a bankrendszerben, összehasonlítva a 40 év feletti korosztályokkal. Ugyanakkor ez a fiatal korosztály jellemzően még nem rendelkezik nagyobb megtakarítással (Kallóné-Vajai, 2017), így mélyebb pénzügyi háttértudásra is kevesebb az igény ebben a korosztályban a betétbiztosítással kapcsolatban.

A rendszerváltás egyszerre jelentett nagy lehetőséget és nagy kihívást a 40 év feletti korosztály számára (különösen igaz ez a 60 év felettiekre). A többségük nem kapott megfelelő pénzügyi ismereteket, minden hibás pénzügyi döntést a saját bőrén tapasztalt meg – a rendszerváltás utáni időszakban a hibás pénzügyi döntések költsége jelentősen magasabb volt, mint manapság, így érthető a bankokkal és bankrendszerrel (betétbiztosítással) szembeni negatív attitűd, vagyis a bizalmatlanság.

### ***Lakóhely (régió)***

Régió szerinti bontásban vizsgálva a betétbiztosítás intézményéhez kapcsolódó kérdést vegyes válaszokat kapunk. Ez alól két régió jelent kivételt. A Nyugat-Dunántúli régió, valamint az Észak-Magyarországi régió. Míg előbbi esetében az országos átlagnál nagyobb a bizalom szintje a betétbiztosítás intézményrendszerét illetően, addig az Észak-Magyarországi régióban az országos átlagnál lényegesen alacsonyabb. (1. táblázat)



1. táblázat: Válaszok régiók szerint

Régiók	teljesen egyetért	inkább egyetért	neutrális	inkább nem ért egyet	egyáltalán nem ért egyet
<b>Észak-Magyarország</b>	<b>0,9%</b>	<b>15,2%</b>	<b>14,3%</b>	<b>13,4%</b>	<b>56,3%</b>
Észak-Alföld	18,9%	10,5%	25,9%	12,6%	32,2%
Dél-Alföld	7,3%	18,7%	17,1%	12,2%	44,7%
Közép-Magyarország	5,3%	17,8%	23,5%	18,9%	34,5%
Közép-Dunántúl	8,6%	12,4%	31,4%	23,8%	23,8%
<b>Nyugat-Dunántúl</b>	<b>10,8%</b>	<b>30,1%</b>	<b>20,4%</b>	<b>7,5%</b>	<b>31,2%</b>
Dél-Dunántúl	5,8%	19,8%	17,4%	16,3%	40,7%
<i>Országos átlag</i>	<i>8,1%</i>	<i>17,3%</i>	<i>22,0%</i>	<i>15,6%</i>	<i>37,1%</i>

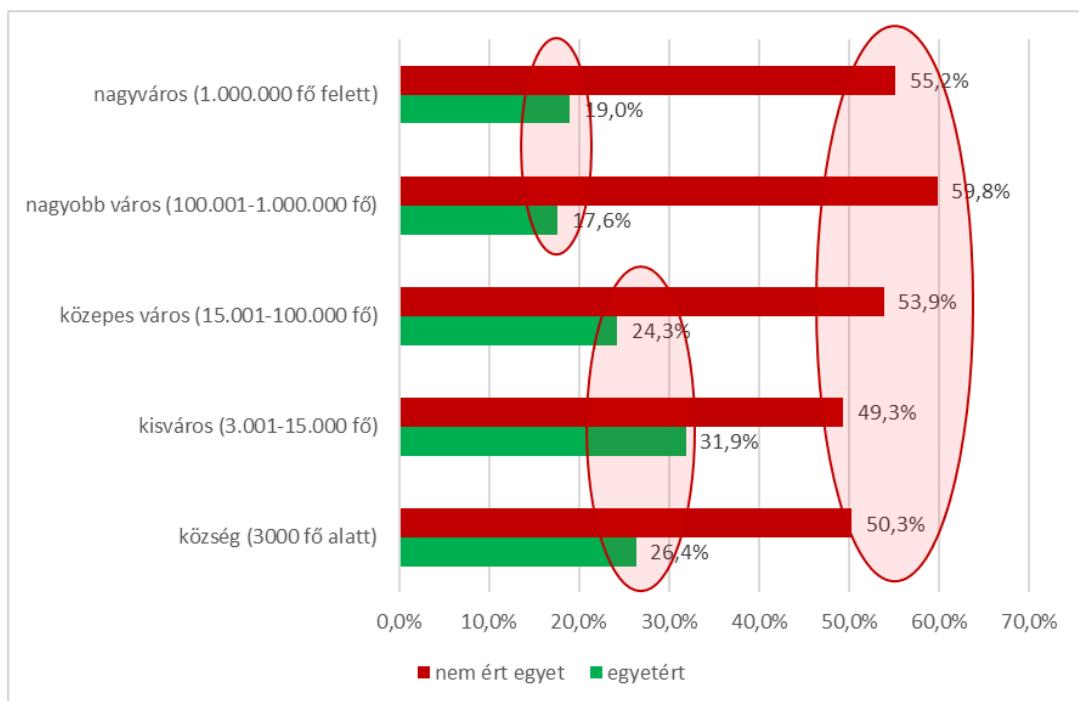
Megjegyzés: válaszadók „A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy” kérdésre. Pirossal az átlagtól való negatív, míg zölddel az átlagtól való pozitív eltérést jeleztük, N=943

Forrás: OECD pénzügyi kultúra felmérés 2018

Amennyiben az átlagtól való eltérések abszolút értékét összeadjuk és aszerint rangsoroljuk a régiókat, akkor az imént említett két régió mellé az Észak-Alföldi régió is megemlíthető, mint olyan, ahol a betétbiztosítás iránt az országos átlagnál nagyobb bizalommal bírnak az emberek. A Közép-Magyarországi régió esetében a mért érték magas ugyan, de az értékek szórása miatt nem vonhatunk le következtetést a régióra vonatkozóan.

### ***Településtípus***

Településtípus szerint összevontan került megvizsgálásra, hogy mekkora az aránya azoknak, akik inkább vagy teljesen egyetértenek azzal, hogy a bankba tett pénzük biztonságban van, és mekkora azoké, akik inkább vagy egyáltalán nem értenek ezzel egyet. Az eredményt a 4. ábra tartalmazza.



4. ábra: Válaszok településtípus szerint

Megjegyzés: válaszadók „A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy” kérdésre, N=943

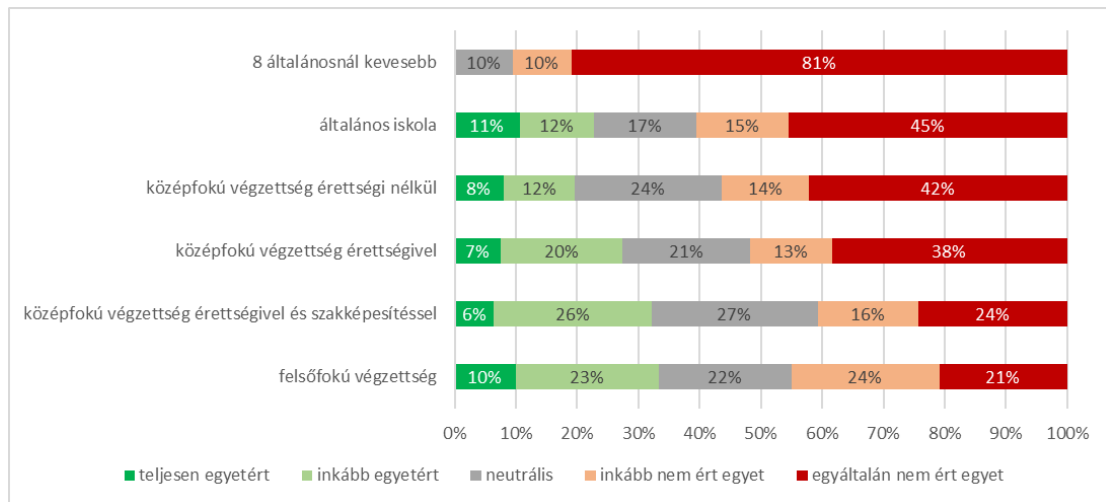
Forrás: OECD pénzügyi kultúra felmérés 2018

A fenti ábra alapján három jelenség azonosítható. Egyfelől, mindegyik településtípuson közel 50 százalék, illetve afeletti az arányuk azoknak, akik nem bíznak abban, hogy a pénzük biztonságban van. Másfelől, a nagyvárosokban a legalacsonyabb a bizalom szintje – a 100 ezer főnél nagyobb településeken a 20 százalékot sem éri el azok aránya, akik szerint a bankba tett pénz biztonságban van akkor is, ha a bankkal történik valami. Harmadrészt, az előző megállapítással párhuzamosan, a kisebb településeken élők nagyobb bizalommal vannak a bankrendszer (betétbiztosítás) iránt.

### ***Iskolai végzettség***

Iskolai végzettség szerint vizsgálva a válaszadókat azt tapasztaljuk, hogy a 8 általánosnál alacsonyabb végzettséggel rendelkezők körében a legnagyobb a bizalmatlanság a bankokkal szemben – 91 százalékuk gondolja úgy, hogy a bankba tett pénz nincs biztonságban, ha a bank csődbe megy. Megállapítható ugyanakkor

az is, hogy minél magasabb az iskolai végzettsége valakinek, annál kevésbé gondolja ezt így (5. ábra).



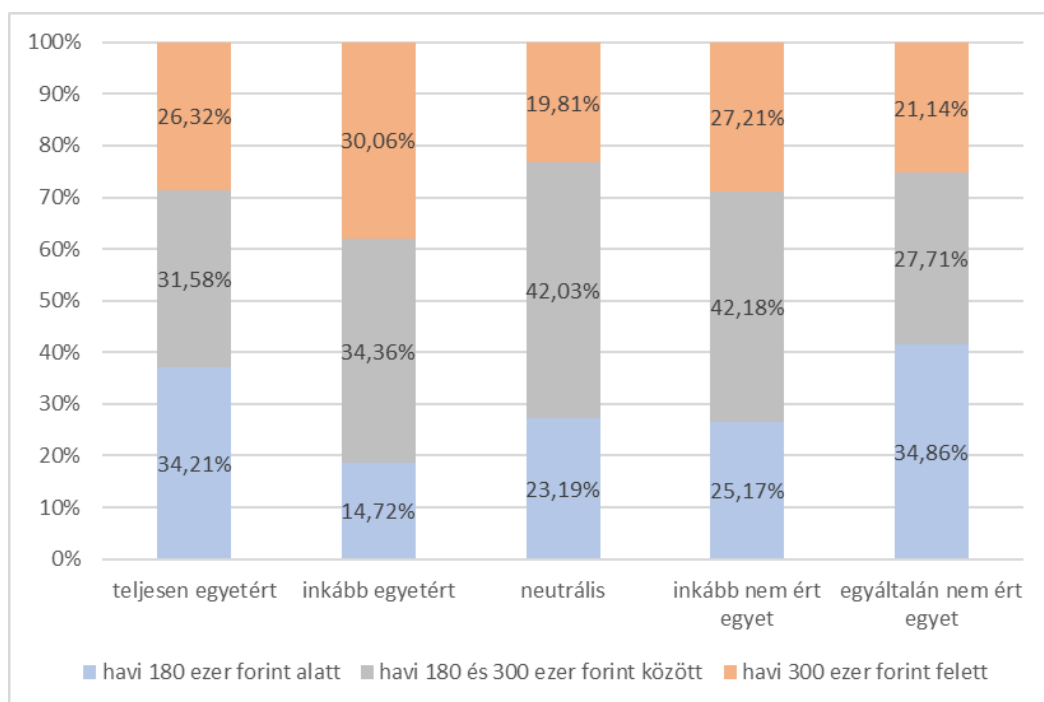
5. ábra: Válaszok iskolai végzettség szerint

Megjegyzés: válaszadók „A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy” kérdésre, N=943

Forrás: OECD pénzügyi kultúra felmérés 2018

### ***Jövedelemszint***

A válaszadókat jövedelemszint szerint vizsgálva a kérdésre adott válaszokat nem tapasztalható összefüggés, vagyis az OECD módszertanon alapuló felmérés adatbázisa alapján nem mutatható ki, hogy a jövedelemszint szignifikáns hatással lenne arra, hogy ki mennyire bízik abban, hogy a bankba tett pénze biztonságban van (6. ábra). Az eredményt ugyanakkor árnyalja, hogy a módszertan összesen három jövedelemszintet különböztet meg.



6. ábra: Válaszok jövedelemszint szerint

Megjegyzés: válaszadók „A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy” kérdésre, N=943

Forrás: OECD pénzügyi kultúra felmérés 2018

### Következtetések, javaslatok

A tanulmányban az OECD módszertanon alapuló 2018-as reprezentatív pénzügyi kultúra kutatás adatbázisa alapján arra kerestük a választ, hogy vajon az emberek miként vélekednek a bankrendszerrel, amelyből közvetett módon az is kiderül, hogy mennyire ismerik a lakosok a betétbiztosítás intézményét.

A tanulmányban a betétbiztosításra vonatkozó fő kérdés-állítás párosra adott válaszok kerültek megvizsgálásra különböző pénzügyi kultúra indikátorok, illetve szocio-demográfiai ismérvek mentén.

Összességében a válaszadók túlnyomó többsége (52,7 százalék) gondolja úgy, hogy a pénze nincs biztonságban akkor, ha a bankjuk csődbe megy, míg mindössze a válaszadók 25,3 százaléka vélekedik erről az ellenkező módon, vagyis, hogy a pénzüik biztonságban van. Az eredmény kapcsán befolyásoló tényező lehet a kérdés megszerkesztésének módja, az emberekben jelenlevő kognitív torzítás, valamint az is, hogy nagyobb hatású bankbezárásra nem volt példa a 2018-as felmérés előtti

években<sup>6</sup>, amely kapcsán a betétbiztosítás intézményére jelentős társadalmi figyelem irányult volna.

A pénzügyi kultúra két legalapvetőbb indikátorát vizsgálva, miszerint az emberek tűznek-e ki célokat, illetve készítenek-e költségvetést, megállapítható, hogy a pénzügyileg tudatos válaszadók szignifikánsan nagyobb arányban bíznak a bankrendszerben és így a betétbiztosításban, mint azok, akik nem készítenek terveket és költségvetést sem készítenek.

A szocio-demográfiai ismérveket elemezve megállapításra került, hogy a nemek között nincs különbség a bankrendszerbe vetett bizalom kapcsán. Ugyan így a válaszadók jövedelem szintje sem bizonyult olyan változónak, amely mentén különbséget tudnánk tenni. A korkategóriánkénti vizsgálat az előző ismérvekkel szemben eredményes volt. Ezek alapján a legnagyobb bizalommal a 30-39 éves korosztály van a bankrendszerrel és betétbiztosítással szemben, míg a legkevésbé a 40 év fölötti korosztályok. Lakóhely (régió) szerint vizsgálva megállapítható, hogy a legnagyobb bizalmat a Nyugat-Dunántúli és Észak-Alföldi Régió lakosai, míg a legkevesebbet Észak-Magyarországi Régió lakosai mutatják. Település típus szerint elemezve elkülönül a 100 ezer lakos feletti település a kisebbektől. Előbbiben 20 százalék alatti azok aránya, akik abban bíznak, hogy a pénzük akkor is biztonságban van, hogy ha a bank csődbe megy, míg utóbbiban ez az érték 24 és 32 százalék között mozog. Végül, de nem utolsó sorban az iskolai végzettség alapján történő elemzés alapján megállapítható, hogy minél magasabb valakinek az iskolai végzettsége, annál kevésbé elutasító a bankrendszerrel és így közvetve a betétbiztosítás intézményével kapcsolatban.

Az eredmények a reprezentatív adatbázis okán validnak tekinthetők, ugyanakkor nem szabad szem előtt téveszteni, hogy csak egyetlen pillanatfelvételt mutatnak. Az eredmények robusztussága akkor lesz igazolt, ha a jövő felmérései is alátámasztják a jelen tanulmányban foglalt eredményeket. Ebből eredően pedig javasolt a pénzügyi kultúra kérdőív kiegészítése további betétbiztosításra vonatkozó kérdésekkel – az OECD módszertani leírás alapján erre lehetőség van.

---

<sup>6</sup> A DRB bankcsoport 2015 év eleji esete nagyobb hatású bank bezárásnak nevezhető ugyan, de a bankbezárásokhoz kapcsolódó ún. brókercsődök (a befektetési üzletághoz kapcsolódó) kérdések lényegesen nagyobb közfigyelmet kaptak, mint a bankcsoport betéteseinek kártalanítása.

## Irodalomjegyzék

Babbie, E. (2001): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata, Balassi Kiadó, Budapest

Bozsik, S. (2013): Európai adópolitika változása a válság hatására: Bank és pénzügyek, In: Karlovitz, János Tibor (szerk.) Ekonomické štúdie - teória a prax : Gazdasági tanulmányok - elmélet és gyakorlat

Komárno, Szlovákia : International Research Institute, (2013) pp. 19-19. Paper: 1 , 1 p.

Deutsch N. - Pintér É. - Pintér T. (2011): The Effects of Liberalization in Former Regulated Sectors in the European Union: The case of Power and Financial Industries, Symposium on European Peripheries, Pécs

Kallóné. Cs. K. – Vajai B. (2017): Az Országos Betétbiztosítási Alap kártalanítási tapasztalatai a betétesek korösszetételéről és a betétösszegek eloszlásáról, Hitelintézeti Szemle, 16. évf. 2. szám. pp.28-39., ISSN: 2416-3201

Kómár A. - Sulyok A. (2018): A betétbiztosítók alternatív szerepkörei, különös tekintettel a szanalási szerepvállalásra, Gazdaság és Pénzügy, pp.39-54. ISSN: 2415-8909

Kovács L. (2018): A betétbiztosítás szerepe a bizalmi kapcsolatok fejlődésében, Gazdaság és Pénzügy, pp.8-15. ISSN: 2415-8909

Kovács L. – Terták E. (2019): Financial Literacy: Theory and Evidence, Bratislava Verlag Dashöfer, 150 p. ISBN: 9788081781209

Kovács Levente: Pénzügyi szektor a bizalmatlanság markában. (2017) In: Kovács, Levente; Sipos, József (szerk.) Ciklusváltó évek, párhuzamos életrajzok : Arcképek a magyar pénzügyi szektorból, 2014-2016  
Budapest, Semmelweis Kiadó, (2017) pp. 9-26. , 18 p.

Németh E. – Zsótér B. – Luksander A. (2017): A 18-35 évesek pénzügyi kultúrája – a pénzügyi sérülékenység háttértényezői, Esély 2017. évf. 3. szám, pp.3-34. ISSN: 0865-0810

OECD (2018): Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion, Paris

Online: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>

Pál T. (2017) Az évtizedek értéke, In: Pál, Tibor (szerk.) A bizalom építőkövei : XXV. Országos Könyvvizsgálói Konferencia, Budapest, Magyarország : Magyar Könyvvizsgálói Kamara, (2017)

Pál, Zs. (2018) Pénzügyi kultúra az átalakuló bankszektorban, In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE : Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép, Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 119-136. , 18 p.

Pataki L. – Kenesey Zs. (2015): A betétbiztosítás növekvő szerepe Európában és hazánkban, Gazdaság és Társadalom, 7. évf. 1-2.szám, pp.72-86, ISSN: 0865-7823

Pintér É. (2004) Értékteremtés a banki szolgáltatásban, VEZETÉSTUDOMÁNY XXXV: 2 pp. 18-23., 6 p. (2004)

Pintér, É. - Deutsch, N. (2011): A fenntartható fejlődés elvei és azok érvényre jutása a banki gyakorlatban I. rész, VEZETÉSTUDOMÁNY 42: 12 pp. 13-22., 10 p.

Savchenko, T. – Kovács, L. (2017): Trust in the banking sector: EU experience and evidence from Ukraine, FINANCIAL MARKETS INSTITUTIONS AND RISKS 1. : 1. pp. 29-42. , 14 p. (2017)

Szolnokiné. P. J. (2019): OECD módszertanon alapuló kutatások, mérések pénzügyi tudatosság témában, Előadás 2019.05.13 Pénzügyminisztérium, Okosan a pénzzel konferencia

Tari A. (2018): Digitális generációk a munkában. Motivációs lehetőségek. Előadás: Szakmai utánpótlás és képzés – honnan és hogyan? c. konferencia, 2018.05.17. Textilipari Műszaki és Tudományos Egyesület.

Zsótér B. – Németh E. – Luksander. A. (2017): A társadalmi-gazdasági környezet változásának hatása a pénzügyi kultúrára, Pénzügyi Szemle, 2017. évf. 2. szám, pp.251-266, ISSN: 0031-496x

## System-level approach to financial culture

Eleonóra Budai

### Abstract

This study aims to provide a systemic approach to financial culture, a topic that appears more and more frequently in publications related to Economics. The research is preceded by a desk research on professional literature. Since the word “culture” has many meanings and is widely applied, therefore a very rich collection of definitions can be listed when interpreting the word. Keeping the aim of the research in mind, this study will first review the historical development of the definitions of culture. Following this it will examine the relation between economic culture and culture and its contents, and finally it will define the place and role of financial culture. The author will point out the consequences of applying a definition – in this case that of financial culture.

**Keywords:** financial culture, financial literacy, micro level, cultural literacy

**JEL code:** G00

## A PÉNZÜGYI KULTÚRA RENDSZERSZINTŰ MEGKÖZELÍTÉSE

Budai Eleonóra<sup>7</sup>

### Kivonat

A tanulmány a közgazdasági publikációkban egyre gyakrabban megjelenő pénzügyi kultúra rendszerszintű megközelítését tűzte ki célul. A kutatást szekunder jellegű szakirodalmi elemzés alapozza meg. Mivel a kultúra szó sokrétű és széleskörben alkalmazott fogalom, ezért gazdag definíció halmazt lehet felsorakoztatni az értelmezése során. Szem előtt tartva a kutatás célját először a kultúra definíciók történeti fejlődésének áttekintésére kerül sor. Ezt követi a gazdasági kultúra és a kultúra viszonyának és tartalmának körül járása, majd a pénzügyi kultúra helyének és szerepének behatárolása. A szerző rámutat arra, hogy egy definíció alkalmazása – jelen esetben a pénzügyi kultúráé – milyen következményekkel járhat.

**Kulcsszavak:** pénzügyi kultúra, pénzügyi ismeretek, mikroszint, kulturális műveltség

**JEL kód:** G00

### Bevezetés

---

<sup>7</sup> PhD, egyetemi adjunktus, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudomány Kar, budai.eleonora@tkk.pte.hu



A kultúra szót a mindennapokban nagyon sokféle kontextusban használjuk. Beszélünk kulturális sokszínűségről, nemzeti kultúráról, kulturális értékekről, kulturális kapcsolatokról, kulturális hagyományokról és azok megőrzéséről. Egy ország megismerése során kíváncsiak vagyunk az adott ország kultúrájára, annak múltjára, jelenére, fejlődésére, kulturális eseményeire. Ha gazdasági elemzést készítünk, akkor az ország gazdasági kultúrájára is kitérünk az elemzés során. Egy vállalatcsoport, vagy egy cég elemzése során vizsgáljuk a cég kulturális környezetét, valamint a belső, szervezeti kultúráját is. Az egyének felé pedig a kulturális műveltség, a kulturált viselkedés elvárásként fogalmazódik meg a közösség – család, vállalat, szakmai szervezet, iskola – részéről.

Az előzőekben egy dolog a közös a „kultúra” kifejezés. Mindenki előszeretettel használja a szót, a mindennapokban akár többször is, de vajon tisztában vagyunk-e a szó tartalmával?

Manapság – főleg a 2008-as pénzügyi válság óta – egyre több szó esik a mindennapokban és szakmai berkekben is Magyarországon a pénzügyi kultúráról. Szakcikknek tucatjai születtek, születnek melyben a pénzügyi kultúrára történik hivatkozás, vagy a pénzügyi kultúrához kapcsolódó kutatások eredményei kerülnek ismertetésre. Ennek ellenére még nem született meg a pénzügyi kultúra mindenki által elfogadott és idézett definíciója.

Vajon, ha az utca emberét, vagy a közgazdász hallgatókat megkérdeznénk, akkor hányan tudnák definiálni, körül írni a pénzügyi kultúra jelentését?

A kérdés megválaszolása tényleg nem egyszerű és az emberekben, kutatókban felmerülő bizonytalanság sem véletlen. A téma sokszínűsége miatt elég nagy kihívás a pénzügyi kultúra rendszerszintű behatárolása, rendszerbe foglalása, helyének, szerepének, tartalmának megfogalmazása. Erre tesz kísérletet ez a tanulmány a szakirodalomban végzett szekunder kutatás segítségével.

A kultúra felfogásának, definiálásának történeti áttekintését követően a gazdasági kultúra, majd a pénzügyi kultúra szakirodalmi közelítésének ismertetésére kerül sor és mintegy konklúzióként a pénzügyi kultúra rendszerbeli helye és szerepe kerül meghatározásra.

## **A kultúra**

Lukács szerint: „A világ számos csodája közül valóban messze kiemelkedik az ember, hiszen tudományával és művészetével fölébe tud emelkedni a természetnek, kultúrát hoz létre magában és maga körül.” (Lukács 2009, p.165.)

Értjük és megértjük az előbb idézett mondatot, hisz a kultúra, mint kifejezés beivódott a mindennapjainkba. Azonban az elmúlt évezredek alatt e szó több értelmezésben is megjelent és érdekes fejlődési fázisokon keresztül jutott el a mai napi jelentéshalmazáig. A következőkben a szakirodalom alapján a kultúra definiálásának a legdominánsabbnak számító állomásait tekintjük át. Ennek során a történeti sorrendet követve, ugyanakkor szubjektív módon történt a válogatás.

A legtöbb szakirodalom a latin „colore” – művelni – igéből származó szóként jelöli meg a „cultura” szót. Látható, hogy jelenleg már messze túlmutat eredeti jelentésén, amikor a föld megművelését jelentette.

Iszokratész<sup>8</sup> görög szónok többször idézett mondásában, mely szerint „Görögnek lenni nem származás, hanem műveltség kérdése.” valamint Arisztotelész<sup>9</sup> idézett: „A műveltség jó sorsban ékesség, balsorsban menedék.” gondolatban is a műveltség szó jelenik meg.

Modern jelentést Cicero<sup>10</sup> adott a kultúrának, amikor a *Tusculanae Disputationes*<sup>11</sup> című műve második könyvének V. fejezetében a kiműveletlen emberek és a megműveletlen föld között vont párhuzamot. (Cicero ie.45.) A kultúrát – az eredeti latin szöveg nyers fordítása alapján – elmefilozófiának, Márkus<sup>12</sup> (1992) értelmezése szerint a lélek művelésének, Andrew.P.Peabody (1886, p.96.) fordítása szerint a filozófiát a lélek kultúrájának nevezte.

Tylor<sup>13</sup> kultúra felfogását szinte minden kultúrával foglalkozó szakirodalom hivatkozza, ami nem véletlen, hiszen komplexitását tekintve az első publikált kultúra definíció. Szerinte: „A kultúra, vagy civilizáció, tág etnográfiai értelemben az a komplex egész, amely magában foglalja a tudást, a hitet, a művészetet, az erkölcsöket, a törvényt, a szokást és az ember által a társadalom tagjaként megszerzett képességeket és szokásokat.” (Tylor 1871. p.1.)<sup>14</sup>

Spengler<sup>15</sup> szerint nem kultúrák léteznek, hanem kultúrkörök vannak, melyek fejlődésének két szakaszát különítette el. Az első szakaszt hívta a kultúra szakaszának, a másodikat civilizációs szakasznak. Míg az első szakasz a törekvések, az eredeti értékek, művek megjelenésének a szakasza, addig a második szakaszban a meglévő művek, értékek másolása, technikailag magas szintű reprodukciója a domináns. A második időszakban a kultúra már nem változik, nem fejlődik és szerinte elkerülhetetlen annak pusztulása. Nyolc kultúrkört azonosított – saját koráig – a babiloni, egyiptomi, indiai, kínai mexikói antik (apollóni), arab (mágikus) és a nyugati (fausti)<sup>16</sup>. (Spengler 1922)

---

<sup>8</sup> Iszokratész (i.e.436- i.e.338) ókori görög, a retorika mestere, a tíz attikai szónok egyike.

<sup>9</sup> Arisztotelész (i.e. 384 – i.e. 322) ókori görög tudós és filozófus, a modern tudomány atyja.

<sup>10</sup> Marcus Tullius Cicero ( i.e. 106 – i.e. 43) filozófus, író, politikus, aki az ókori Rómában élt.

<sup>11</sup> A mű 5 könyvből áll. Cicero annak a Brutusnak ajánlotta a könyveket, aki később Julius Caesart meggyilkolta.

<sup>12</sup> Márkus György (1934 – 2016) magyar filozófus, Lukács György tanítványa.

<sup>13</sup> Az antropológus az ember (görögül: anthroposz), az emberi faj tanulmányozását végző tudós.

<sup>14</sup> Saját fordítás az eredeti mű alapján.

<sup>15</sup> Oscar Spengler (1880-1936) német idealista filozófus.

<sup>16</sup> Spengler (1922) a fausti kultúrkörbe értette bele korának – és jelenünknek – az európai és az amerikai civilizációját.

1952-ben Kroeber – Kluckhohn<sup>17</sup> tanulmányukban, az összefoglalójuk szerint 164 kultúra definíciót gyűjtöttek össze, amelyek közül a legrégebbi 1871-ből származik Tylor-tól, akinek kultúra definíciójával már korábban megismerkedtünk. (Kroeber-Kluckhohn 1952, p.149.) Ha a „kiegészítő definíciókat”, a lábjegyzetekben és idézetekben szereplőket is beleszámítjuk, akkor közel 300 definíciót gyűjtöttek össze a kultúrára vonatkozóan. Kroeber – Kluckhohn szerzőpáros az összegyűjtött definíciókat csoportokba rendezték, így leíró, történeti, normatív, pszichológiai, strukturális, genetikus és nem teljességre törekvő, kiegészítő definíció csoportokat különböztettek meg. (Kroeber-Kluckhohn 1952)

1959-ben De Gaulle kormányában helyt kapott egy kulturális ügyekkel foglalkozó miniszter is, André Malraux<sup>18</sup>, aki a következőt mondta a kultúráról: „A kultúra szó felelet az ember ősi kérdésére, hogy mi tennivalója van itt a földön.” (Idézi Jelenits 2010, p.86.)

Shalins<sup>19</sup> szerint: „A kultúra emberek és dolgok értelmes rendszere.” (Shalins 1976, p.X.)

Geertz<sup>20</sup> meglátása szerint "Az emberré válás egyénné válás, egyénné pedig a kulturális minták irányítása alatt válunk, a jelentések történelmileg kialakult rendszereinek irányítása alatt, amelyek szerint formát, rendszert, sajátosságokat és irányt adunk életünknek". (Geertz (1988, p.74.) – idézi Maróti (2013, p.8.)) A kultúrát olyan örökölt koncepciókat tartalmazó rendszerként vázolja fel, amelyek szimbólumokban jelennek meg. Ezek a szimbólumok, mintázatok segítik, fejlesztik az emberek egymás közötti kommunikációját és fejlődését. (Geertz 1994.)

DiMaggio<sup>21</sup> (1997) a kultúrát folyamatként értelmezi, a megismerést, az értékeket, a normákat és mindezeket kifejező szimbólumokat érti alatta.

A kultúra kutatások körében talán a legszélesebb körű társadalmi kultúra kutatás a GLOBE kutató közösségének köszönhető. House az 1990-es évek elején vetette fel az ötletét egy nagy léptékű nemzetközi kultúra, vezetési, szervezeti gyakorlatra, valamint az azok közötti kapcsolatra vonatkozó kutatásnak. 2004-ben ebben a széleskörű szociológiai kutatásban 62 ország több mint 200 kutatója és 17 000-nél több vállalati középvezető vett részt. (GLOBE 2019) A GLOBE kutatás kultúra értelmezése mellett tehát nem mehetünk el szó nélkül. A kutatás kiindulópontjaként meghatározott definíció szerint: „A kultúra a közösség tagjainak közös tapasztalatokból származó és generációkon keresztül átöröklődő, a közösség valamennyi tagja által osztott motivációinak, értékeinek, meggyőződéseinek,

---

<sup>17</sup> Alfred Louis Kroeber (1876-1960) amerikai kultúr-antropológus, Clyde Kluckhohn (1905 -1960) amerikai antropológus, szociológus gondolkodó.

<sup>18</sup> Georges André Malraux (1901-1976) francia regényíró és gondolkodó, aki 1959-1969-ig töltötte be a kulturális miniszteri pozíciót a francia kormányban.

<sup>19</sup> Marshall Shalins (1930 - ) amerikai antropológus.

<sup>20</sup> Clifford Greetz (1926-2006) amerikai kulturális antropológus.

<sup>21</sup> Paul Joseph DiMaggio (1951- ) amerikai pedagógus, szociológia professzor.

identitásainak és a lényeges események közös értelmezéseinek vagy jelentéseinek összessége”. (House et al. 2004, p.15. - idézi Bakacsi 2006, p.36., Bakacsi 2012. p.12.)

Tekintsünk át néhányat a magyar szakirodalomban megtalálható, ismert kultúra megközelítésekből.

Vitányi<sup>22</sup> a kultúra definíciók sokszínűségét nem tartja katasztrofálisnak. „A definíciók korántsem annyira diffúzak. Szerkezetük ugyanolyan, mint a mondaté. Négy elem szerepel mindegyikben: (1) Az „alany”, vagyis az ember és az emberek csoportjai, közösségei. (2) Az „állítmány” vagyis az emberek tárgyi tevékenysége. (3) A „tárgy”, vagyis ami tevékenység által létrejön, és pedig (a) anyagi tárgy, (b) társadalmi szerveződés, csoport, intézmény, (c) szellemi tárgy, nyelv, ismeret, tudomány, művészet, vallás. És végül (4) mindezek rendszert alkotnak, mint a nyelvben a mondat. Ez a rendszer a társadalom, a kultúra, a civilizáció.” (Vitányi 2002, pp. 720-721.) Mindezek után álljon itt Vitányi kultúra definíciója: „A kultúra az ember viszonya az objektivációkhoz<sup>23</sup>, vagyis az „emberi műhöz”, az ember által teremtett, megformált világhoz.” (Vitányi 2002. p.721.)

Bakacsi<sup>24</sup> „A kultúrát a közösen osztott értékek olyan rendszereként értelmezhetjük, amelynek meghatározó szerepe van egy adott társadalom tagjai viselkedésének formálásában, alakításában.” (Bakacsi 2006, p.36.)

Andorka<sup>25</sup> „A szociológiában használt kultúrafogalom a hétköznapi fogalomnál sokkal tágabb. A szociológia – a kulturális antropológiához hasonlóan – a kultúra fogalmába tartozónak tekinti nemcsak és nem is elsősorban az irodalmi, művészeti, zenei alkotásokat, azok ismeretét és élvezetét, hanem egyrésről az emberek alkotta tárgyakat (például épületeket, bútorokat), másrésről és főképpen a társadalom viselkedési szabályait, normáit, az azokat alátámasztó értékeket, a hiedelmeket, a vallást, továbbá a hétköznapi és tudományos ismereteket, végül magát a nyelvet. Tehát a kultúra anyagi, kognitív és normatív elemekből áll, vagyis tárgyakkból, tudásból, továbbá értékekből, normákból.” (Andorka 2006, p.400.)

A téma oly széles körű, hogy itt kell elnézést kérnem azoktól a gondolkodóktól, akiknek gondolatai nem kerültek bele a gondolatfolyamba, illetve azoktól az olvasóktól, akikben némi hiányérzet keletkezik a sorokat olvasva. A kultúra definícióinak száma Kroeber – Kluckhohn 1952-es kutatása óta bizonyítottan tovább gazdagodott, ugyanakkor e cikk keretei nem adnak lehetőséget a teljes körű

---

<sup>22</sup> Vitányi Iván (1925- ) magyar szociológus, esztéta, politikus.

<sup>23</sup> Az objektum maga a nyers tárgy, úgy ahogy a természet adja. Az objektiváció viszont a tárgy , ahogy az ember a maga használatára és képére átformálja. Fogalmába egyaránt beletartozik az ember által megformált tárgy, a társas közösség, az intézmény, a szokás, a nyelv, a szimbólumok rendszere, az érték, a hír, az ismeret, a tudás, az esztétikum, a hit, a vallás. (Vitányi 2002, p.721.)

<sup>24</sup> Bakacsi Gyula (1959 -) magyar közgazdász, a közgazdaságtudományok kandidusa, egyetemi tanár.

<sup>25</sup> Andorka Rudolf (1931 – 1997) magyar szociológus.

feldolgozásra. Az azonban látható az előzőekben bemutatott kultúra definíciókból, hogy tartalmukat tekintve egyre szélesebb tartalommal ruházták fel a gondolkodók. Érdekes tény, hogy a legismertebb kultúra definíciók filozófusoktól, antropológusoktól, szociológusoktól származnak.

A továbbiakban a kultúrának tág, rendszerszintű értelmezését alkalmazzuk, elfogadva Vitányi (2002) és Andorka (2006) definícióját is – hisz mindkettő rendszerszintű definíciónak tekinthető – ugyanakkor nem tagadva az időben korábban megfogalmazott definíciók egyikét sem.

A továbbiakban a gazdasági kultúra fogalmának és tartalmának behatárolására fókuszálunk.

### **Gazdasági kultúra**

Mielőtt belekezdenék a gazdasági kultúra behatárolásába – bár nagyvonalúan átugorhatnám a kutatás során felmerült problémákat és kijelenthetném, hogy a kultúra részterületét, részét képezi a gazdasági kultúra – ezt mégsem teszem. Ennek oka, hogy több kutatóból heves tiltakozást váltana ki.

„Az antropológia a gazdaságot a kultúra részének tekinti, ennél fogva tárgyát a kultúra egyéb szegmenseinek figyelembevételével vizsgálja. Azok a gazdasági rendszerek, amelyek az antropológia figyelmének fókuszában állnak, minden társadalomban megtalálhatóak: a javak cseréje, elosztása és felhasználási módja. Az antropológusokat elsősorban az érdekli, hogy ezekben a folyamatokban hogyan alakul a javak és az emberek, illetve az emberek egymáshoz való viszonya, illetve ezen viszonyok hogyan befolyásolják a fenti folyamatokat.” (Kisdi 2012, p.170.)

A szociológia a társadalom egészét vizsgáló tudomány, mely szerint az ember – „homo sociologus” – a társadalmi normákhoz, értékekhez igyekszik alkalmazkodni. A normák, értékek pedig a társadalom kultúrájának alapvető értékei. A közgazdaságtan a társadalmi jelenségek közül csak a gazdaságiakkal foglalkozik, emberképe a „homo oeconomicus”. A közgazdászok szerint az ember mindig racionálisan dönt, cselekszik, a haszon maximalizálására törekedve. (Andorka 2006)

„A különböző társadalomtudományoknak a tárgyük, módszereik szemléletük és emberképük szerinti különválasztása azonban némileg mesterséges. Bár a felsoroltak közül mindegyik elkülönült diszciplína, saját tanszékekkel, folyóiratokkal hazai és nemzetközi tudományos társaságokkal valójában ugyanazt a társadalmi jelenséget kutatják és az egyes társadalomtudományok sokszor ugyanazokat vagy nagyon hasonló módszereket alkalmaznak.” (Andorka 2006, p.5.) Ugyanakkor a szociológusok a kultúrát és a gazdaságot is a társadalom külön rendszereként definiálják, ehhez hasonló álláspontot képvisel közgazdasági

nézőpontból Gazdag<sup>26</sup>, aki a társadalomnak négy alrendszerét azonosítja, melyek egyike a kultúra, világnézet, vallás, a továbbiak pedig a politika és intézményei, a jog és etikai rendszer, valamint a gazdaság. (Gazdag 2014, p.82.) Azt azonban nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy sem a szociológia, sem a közgazdaságtan nem tagadja a kultúra és a gazdaság kölcsönös, egymást alakító hatását.

Antropológiai nézőpontból nézve a kultúra és gazdaság viszonyát értelmezhetnénk egész és rész viszonyaként, ugyanakkor ez szociológiai szempontból, illetve közgazdasági szempontból nem értelmezhető egyértelműen ilyen módon, mivel egyenrangú elemekként, a társadalom külön rendszereként kerültek definiálásra.

Egy több mint húsz évvel ezelőtt készített riportban Chikán Attila<sup>27</sup> egyetemi tanár a gazdasági kultúráról beszélt és megfogalmazta, hogy az nem ismeretek rendszere, hanem szerinte egy szemléletmód. Elmondta azt is, hogy „...a gazdasági kultúra elsődlegesen bizonyos viszonyulás, attitűd, értékrendszer, amelyek kialakulásában szerepe van az ismeretek megtanulásának is, de a gazdasági kultúra kialakulásához elsődleges a szocializáció is. A felnövő gyerekek szembesülnie kell a mindennapi életben lejátszódó gazdasági történetekkel.” (Riport 1988.)

Sahlman elemzéseire alapozva állítja, hogy a 2007-2008-as pénzügyi válság kialakulásában szerepet játszott a pénzügyi piacok állami és magán szereplőinél az irányítási rendszerükben bekövetkezett, öt, egymással összefüggő kudarc tényező: ösztönzők, ellenőrzés és információ technológia, számvitel, emberi tőke és a kultúra. (Sahlman (2009, p.3.) – idézi Bélyácz - Pintér (2011, p.477.)) Láthatjuk, hogy Sahlman az egyik kudarc tényezőként egy gazdasági jelenség kapcsán a kultúrát emelte ki. Nem a gazdasági kultúrát jelölte meg, hanem a döntések háttérében meghúzódó kulturális háttér, azaz az emberek ilyen szempontú szocializáltságát.

A kérdést, hogy kinek van igaza és létezik-e egy kizárólagos igazság ebben a kérdésben nem tisztem eldönteni. Azonban ez a tényleges, vagy látszólagos probléma – természetesen mindez nézőpont kérdése – feloldható azzal, hogy a társadalomra, mint mindegyik terület központi elemére fókuszálunk. A társadalom önálló elemek közötti kapcsolatok hálózata, azaz adott kultúrkörhöz tartozók, azonos szokásokat, értékeket képviselő egyedek közössége, ugyanakkor ugyanaz a társadalom, a benne szereplő elemek együttese értelmezhető gazdasági rendszerként. Ugyanazt szemléljük valójában eltérő nézőpontból. Itt visszautalnék Vitányi (2002) korábban ismertetett „mondat hasonlatára”, ami szintén a leírt gondolatvezetést támasztja alá.

Mind a gazdasági, mind a kulturális viszonyok átszövik a társadalmat, ebből a nézőpontból tagadhatatlan, hogy a kultúrának van egy szelete, amely a gazdasági

---

<sup>26</sup> Gazdag László (1953 - ) magyar közgazdász, a közgazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi docens.

<sup>27</sup> Chikán Attila (1944 - ) magyar közgazdász, egyetemi tanár, a Magyar Tudományos Akadémia rendes tagja.

szereplőkhöz, a közöttük lévő interakciókhoz, az általuk elfogadott szabályokhoz, értékekhez, mintákhoz, a sajátos gazdasági kommunikációjukhoz köthető. A kultúra egésze szempontjából tehát a gazdasági kultúra<sup>28</sup> tekinthető „részkultúrának”.

### **Pénzügyi kultúra**

A pénzügyi kultúra az előzőekben leírtakat figyelembe véve, a rész-egész viszonyában definiálható első közelítésben, mint a gazdasági kultúra egy adott részterülete, speciális szelete.

Ha a szakirodalmi forrásokban szereplő definíciókat vizsgáljuk, akkor azonban azt figyelhetjük meg, hogy a magyar kutatók nem a kultúra, ezen belül a gazdasági kultúra egy részterületeként tekintenek a pénzügyi kultúrára, hanem azt kizárólag az egyénhez kötött pénzügyi ismeretek, készségek, attitűdök, minták, viselkedések együtteseként értelmezik. Ennek okát a kutatások kiindulópontjaként azonosított – és szinte mindegyik vizsgált szakcikkből megjelenő – definíciós, meghatározási bizonytalanságnak tulajdoníthatjuk. A nemzetközi szakirodalmi forrásokban – főleg az angol nyelvű szakanyagokban – használt „financial literacy” kifejezés szolgált kiinduló pontként széles körben a magyar kutatók számára és ez került azonosításra magyarul „pénzügyi kultúráként”. (Lásd többek között a Pál (szerk. 2017), Pál (szerk. 2018) tanulmánykötetek egyes tanulmányaiban.)

A „financial literacy” fogalom tartalmát a nemzetközi szakirodalomban többen igyekeztek behatárolni, de ebből a körből Hung-Parker-Yoong (2009) kutatására több helyen is található hivatkozás. A kutatók 2003 és 2008 között megjelent szakcikkek vizsgálata során megállapították, hogy változatos definíciók születtek. Amiben megegyeztek a definíciók, hogy valamennyi kutató egy adott személyhez – egyénhez – kötött módon fogalmazta meg a meghatározását. Eltérték a definíciók abban a tekintetben, hogy volt amelyik az egyén speciális ismereteként, a tudás, az ismeret alkalmazásaként, észlelt tudásként, pénzügyi viselkedésként, vagy tapasztalatként értelmezték azt. Lusardi<sup>29</sup> is felhívta a figyelmet arra, hogy az angol „financial literacy” és a „financial capability” kifejezések nem azonosak és a szakirodalomban az értelmezés keveredése figyelhető meg. Mindkettő az egyénhez kötődő jellemző, de míg az egyik a pénzügyi ismeretek birtoklását, addig a másik az ismeret alkalmazásának képességét jelenti. (Lusardi 2012)

---

<sup>28</sup> Magyarországon a Társi Társadalomkutatási Intézet Zrt. a társadalom értékszerkezetére vonatkozó kutatást végzett 2009-ben „A gazdasági növekedés társadalmi feltételei”, majd 2013-ban „Gazdasági kultúra v2.0” címmel. A kutatás eredményei a <http://old.tarki.hu/hu/research/gazdkult/> oldalon érhetőek el.

<sup>29</sup> Annamaria Lusardi (1962 - ) olasz születésű közgazdász professzor, szakterülete: Financial literacy.

Béres-Huzdik szerzőpáros leírja, hogy a témában megjelent összefoglaló művekben<sup>30</sup> a „pénzügyi kultúrát” koncepcióként kezelik, beleértve a pénzügyi ismereteket, a pénzügyekben való jártasságot és tapasztalatot, a pénzügyi készségeket és a pénzügyi tudatosságot, mely alapján a pénzügyi döntések megszületnek, ugyanakkor itt is ezen tulajdonságok egyénhez kötöttsége jelenik meg. (Béres-Huzdik 2012, p.323.)

Kovács több definíció metszeteként a megszerzett pénzügyi tapasztalatokat, a megszerzett pénzügyi tudást és annak alkalmazási képességét, az alapvető pénzügyi folyamatok megértését, valamint a megalapozott és tudatos döntések meghozatalának képességét érti pénzügyi kultúra alatt és a különböző oktatási szintekhez kapcsolódó feladatokat veszi számba írásában. (Kovács 2017)

Bárczi-Zéman szerzőpáros szakirodalmi elemzéseik alapján ennél szélesebb értelmet tulajdonítanak a pénzügyi kultúrának, mely szerint egyetértenek azokkal, „akik a pénzügyi kultúrába beleértik a pénzügyi piacok szereplőinek viselkedését, valamint az azt meghatározó gazdaságon kívüli motívumaikat, preferenciáikat, attitűdjeiket, értékeiket gondolkodásmódjukat, különös tekintettel a kockázattal szembeni attitűd, a bizalom és az informáltság problémáira.” (Bárczi-Zéman 2015) Ez a vélemény már kiterjesztettebb módon értelmezi a pénzügyi kultúrát, mivel már nem csak egy egyén, hanem a pénzügyi piacok szereplőinek körében értelmezi és a gazdaságon kívüli motívumokat is bevonja ebbe az értelmezésbe.

Árnyaltabbá tehetné volna a pénzügyi kultúra megközelítését, ha Reuter 2011-ben a kultúra és a pénzügy fogalmának szakirodalomban történő összekapcsolására vonatkozóan folytatott széles körű kutatására figyelemmel lettek volna a területen kutatók. Reuter célja a pénzügyi kutatók részére segítséget adni a jövőbeli kutatásokhoz e két fogalom összekapcsolására vonatkozóan, valamint annak vizsgálata, hogy a pénzügyi kutatási területen belül meghatározható-e a kultúra és a pénzügy önálló kutatási területként. (Reuter 2011) Reuter rámutatott arra, hogy a kultúra kutatás nem triviális történet. Egyik nehézsége pont abban áll, hogy a kultúra kutatás nem illeszkedik a pénzügyekben alkalmazott hagyományos módszertani eszközökhöz. Szerinte a társadalomtudományokban az a központi koncepció, hogy a kultúra attól függ, hogy mit tekintünk meghatározónak. Szerinte nem várható a pénzügyi területen egy olyan átfogó elmélet megjelenése, amely támogatná a kultúra modellezését és empirikus vizsgálatát annak ellenére sem, hogy ezen kutatások – mint ahogy tapasztaljuk is – egyre nagyobb számban jelennek meg. A tanulmányban szereplő sok értékes meglátás közül egyet emelnék még ki, melyben arra hívja fel a figyelmet a szerző, hogy a pénzügyi kutatások során kölcsön kell venni a más tudományokban felhalmozott kulturális ismereteket.

---

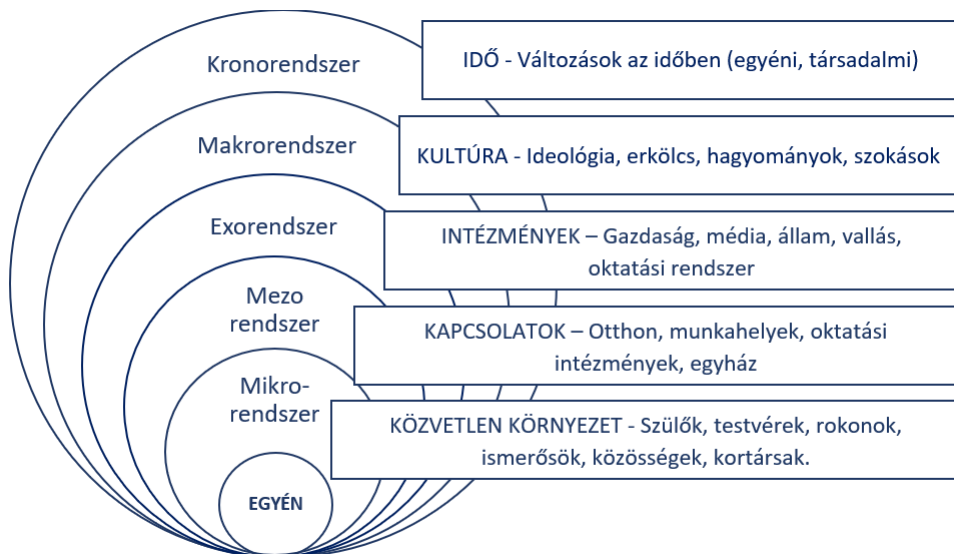
<sup>30</sup>A tanulmányban hivatkozott összefoglaló művek mind „financial literacy” témában születtek. (Megjegyzés a cikk szerzőjétől.)



Béres meglátása még ennél is tovább mutat: „A pénzügyi kultúra egy koncepció, amely nem ragadható meg csupán a pénzügyek tárgyi ismeretén keresztül - noha elengedhetetlen, hogy megfelelő szintű pénzügyi ismerettel rendelkezünk - interdiszciplináris megközelítést igényel.” (Béres 2013)

### Egy definíció következményei

Tekintsük át, hogy milyen veszélyeket rejthet magában, ha a pénzügyi kultúra – a „financial literacy” fogalomból kiindulva – kizárólag csak egyéni szinten értelmezett és ez az értelmezés széles körben elfogadottá válik a kommunikáció révén.



1.ábra: Bronfenbrenner (1979) ökológiai kultúra modellje

Forrás: saját szerkesztés

Ennek vizsgálatához hívjuk segítségül a szakirodalomban legtöbbet hivatkozott modellt, Bronfenbrenner<sup>31</sup> ökológiai kultúra modelljét. „Az emberi fejlődés ökológiájának tudományos vizsgálata magában foglalja az aktívan fejlődő ember, az őt körülvevő környezet – amelyben él – kölcsönös alkalmazkodásuk és változó tulajdonságaik vizsgálatát, mivel a környezet a befolyásoló nagyobb keret, amelybe az ember be van ágyazva.” (Bronfenbrenner 1979, p.21.) Ez a modell tehát az egyént a környezet szerves részeként szemléli, az egyén fejlődését a teljes társadalmi környezet alapján modellezi és a társadalmi hatásoknak különböző szintjeit különbözteti meg.

<sup>31</sup> Urie Bronfenbrenner (1917-2005) orosz születésű amerikai pszichológus.

A mikrorendszer vagy mikroszint a modellben – 1. ábra – az egyént legközvetlenebbül befolyásoló környezetet, a mezorendszer a mikrorendszer szereplőinek kapcsolati hálóját, az exorendszer az egyén mindennapi életét közvetetten befolyásoló fizikai és társas környezetet jelenti, a makrorendszer a kultúra közege, míg a kronorendszer az egyén élete során bekövetkező egyéni és társadalmi változásokat szimbolizálja.

A modellből kiindulva láthatóvá válik, hogy abban az esetben, ha a pénzügyi kultúrát egyéni szinthez kötötten definiálják elveszíti „kultúra” jellegét. A kultúrát ugyanis a közösség (társadalom) által közösen elfogadott, osztott elemek rendszereként fogalmazták meg a kutatók és a bemutatott ökológiai kultúra modellben is a makro szint, azaz az időn kívül mindent magába foglaló, azaz széles körben érvényes elemként jelenik meg. Ennek a kultúrának képezi részét a gazdasági kultúra – amelynek minden egyén valamilyen módon részesévé válik pl. munkavállalóként, eltartottként, befektetőként, vállalkozóként, vevőként, eladóként stb. – és ennek a gazdasági kultúrának képezi fontos és nélkülözhetetlen elemét a pénzügyi kultúra.

Ha az egyéni szintet pénzügyi kultúrának nevezzük, akkor egy olyan gyűjtőfogalmat rendelünk az egyén mellé, amely tartalommal való megtöltése ellentmondásokkal teli próbálkozás lesz. A pénzügyi kultúra nem egyenlő az egyén pénzügyi tudásával. Ennél sokkal tágabb kategóriával van dolgunk. Ezt tudatosítani szükséges, nehogy a pénzügyi kultúra büvkörébe kerülve az egyén azt a gondolatot vigye magával, hogy egy iskolarendszerbe applikált tantárgy megtanulása által az adott szakterület „tudósává” válik és nincs szüksége a továbbiakban semmiféle professzionális segítségre ezen a területen. E hamis illúzió elvezethet akár emberi tragédiákhoz is. Más szemszögből nézve és kicsit lesarkítva a problémát, a pénzügyi kultúra fogalomba rejtett fenti sugallat által az adott szakterület specialistáinak renoméja és szerepe is csorbat szenvedhet, hiszen az is elhíhető, elhitethető, hogy kizárásukkal is működhet a pénzügyi rendszer, mert a tudásuk kiváltható és egyben pótolható is a széles körű, több oktatási szintre beillesztett pénzügyi képzés bevezetésével.

Visszatérve egy pillanatra a már korábban hivatkozott 1998-as riportra, álljon itt még egy idézet belőle: „Az oktatás az egyik leghatékonyabb gyorsító tényező lehet, ha megfelelően költenek rá. Az oktatás közvetlenül is és közvetetten is hat a gazdaságra. A közvetlen hatás abban jelentkezik, hogy okosabbak lesznek a gazdaság szereplői, jobban működik a gazdaság, fejlettebb technológiákat lehet alkalmazni nagyobb hatékonysággal. Ennél is fontosabb azonban a közvetett hatás, az, amelynek eredményeként nő a társadalom általános kulturáltsága, más lesz az emberek közötti kapcsolat, más lesz a kommunikáció stílusa, az emberek jobban értik azt a társadalmat, amelyben élnek, s ezáltal talán jobban magukénak is tekintik. Ez a polgárosodás és a gazdaság fejlesztésének végső értelme.” (Riport 1998)

Chikán Attila idézett szavai is alátámasztják, hogy az oktatásnak kiemelt szerepe és jelentősége van a társadalomban, a gazdaság fejlesztésében, ezen belül többek

között a pénzügyi ismeretek terjesztése területén is. Ez nem is kérdőjelezhető meg jelen tudásunk szerint.

### **Befejezés**

A tanulmány célkitűzése a kultúra fogalmának, a definíció történelmi fejlődésének áttekintése, a gazdasági kultúra behatárolása és a pénzügyi kultúra rendszerbeli helyének meghatározása volt. A szerző reméli, hogy a leírtak hasznosulni fognak a jövőbeni kultúra kutatásokban és a kutatást végzők, a definíció alkotók és alkalmazók körültekintőbben és felelősségteljesebben nyúlnak a kultúra kifejezéshez.

## Irodalomjegyzék

Andorka Rudolf (2006): Bevezetés a szociológiába, Osiris Kiadó, Budapest

Bakacsi Gyula (2006): Kultúra és gazda(g)ság- A gazdasági fejlődés és fejlettség és a GLOBE kultúra- változóinak összefüggése, Vezetéstudomány 37. évf. (Különszám, december) pp.35-45.

Bakacsi Gyula (2012): A GLOBE- kutatás kultúraváltozóinak vizsgálata faktoranalízis segítségével, Vezetéstudomány, 43.évf. (április) pp.12-22.

Bárczi Judit – Zéman Zoltán (2015): A pénzügyi kultúra és annak anomáliái, Polgári Szemle, 11. évf. (1-3. szám) <https://polgariszemle.hu/archivum/93-2015-junius-11-evfolyam-1-3-szam/gazdasagpolitika/651-a-penzugyi-kultura-es-annak-anomaliai>

Bélyácz Iván – Pintér Éva (2011): Egy különös pénzügyi válság rendhagyó tanulságai Hitelintézeti Szemle, 10 évf. (5.sz.) pp. 465-480.

Béres Dániel (2013): A pénzügyi kultúra – mi is ez valójában? Vitaforum – Pénzügyi Szemle Online, <https://www.penzugyiszemle.hu/vitaforum/a-penzugyi-kultura-mi-is-ez-valojaban>

Béres Dániel – Huzdik Katalin (2012): A pénzügyi kultúra megjelenése makrogazdasági szinten, Pénzügyi Szemle, 52. évf. (3.sz.) pp.322- 336.

Bogár László – Csath Magdolna – Gazdag László – Hutkai Zsuzsanna – Szegő Szilvia – Vass Csaba (2014) : Közgazdaságtan: társadalomgazdaságtan, makroökonómiai alapok (Szerkesztette: Csath Magdolna), Nemzeti Közszerzői Egyetem elektronikus tankönyv <http://hdl.handle.net/11410/10402>

Bronfenbrenner, Urie (1979): The Ecology of Human Developments – Experiments by Nature and Design, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts and London, England,

Cicero, Tullius Marcus (i.e.45) : Tusculanae Disputationes  
Latinul: [https://la.m.wikisource.org/wiki/Tusculan%C3%A6\\_Disputationes](https://la.m.wikisource.org/wiki/Tusculan%C3%A6_Disputationes)  
Angolul: Cicero's Tusculane Disputations (1886): fordította Andrew P. Peabody, Little,

Brown and Company, Boston, University Press John Wilson and Son, Cambridge  
<https://archive.org/details/cicerostusculand00ciceiala/page/96>

DiMaggio, Paul Joseph (1997): Culture and cognition, Annual Review of Sociology, (23.vol) pp.263-287.

Gazdag László (2011): A fejlődés természete – Civilizációk, Szamárful Kiadó Kft., Orfű

Geertz, Clifford (1988) : A kultúra fogalmának hatása az ember fogalmára. Kultúra és Közösség (4.sz.) pp. 69-78.

Geertz, Clifford(1994): Az értelmezés hatalma – Antropológiai írások, Századvég könyvtár - Antropológia, Osiris Kiadó, Budapest

GLOBE (2019): GLOBE Project – Learn more about the GLOBE organization and project <https://globeproject.com> (Letöltés: 2019. július 5.)

Jelenits István (2010): Kultúra és kereszténység – kereszténység és kultúra, Vigilia, 75. évf. (3.sz.) pp.185-191. <https://vigilia.hu/regihonlap/2010/3/jelenits.htm>

House, R. J. – Hanges, P. J. – Javidan, M. – Dorfman, P. W. – Gupta, V. (2004): Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies, (Vol. 1). Thousand Oaks, CA: Sage

Hung, Angela A. – Parker, Andrew M. – Yoong, Joanne K. (2009) Defining and Measuring Financial Literacy, RAND Working Paper Series WR-708, RAND Corporation [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1498674](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1498674)

Kisdi Barbara (2012): A kulturális antropológa története, elmélete és módszertana – egyetemi jegyzet, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Budapest

Korpics Márta (2011): Az interkulturális kommunikáció PTE BTK, Pécs (elektronikus tananyag)  
[http://janus.ttk.pte.hu/tamop/tananyagok/interkult\\_komm/index.html](http://janus.ttk.pte.hu/tamop/tananyagok/interkult_komm/index.html)

Kovács Levente: A pénzügyi kultúra fejlesztése, mint önérdék. (2017) In: Pál, Zsolt (szerk.) A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra, Miskolc, A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2017) pp. 7-16. , 10 p.

Kroeber, Alfred Lewis – Kluckhohn, Clyde (1952): Culture – A Critical Review of Concepts and Definitions, Papers of The Peabody Museum of American Archeology

and Ethnology, Harvard University Vol. XLVII. - No.1. Cambridge, Massachusetts, USA

[https://kupdf.net/queue/kroeber-y-kluckhohn-1952-culture-a-critical-review-of-concepts-and-definitions\\_58fbf913dc0d601f28959e97\\_pdf?queue\\_id=-1&x=1564749008&z=MmEwMDoxMTEwOjEzMjo4MmNmOjA6NDg6MzRjMDpkNDAx](https://kupdf.net/queue/kroeber-y-kluckhohn-1952-culture-a-critical-review-of-concepts-and-definitions_58fbf913dc0d601f28959e97_pdf?queue_id=-1&x=1564749008&z=MmEwMDoxMTEwOjEzMjo4MmNmOjA6NDg6MzRjMDpkNDAx)

Lukács László (2010): A kultúra szíve, Vigilia, 75. évf. (3. sz.) pp.165.

Lusardi, Annamaria (2012): Financial Literacy or Financial Capability? Financial Literacy and Ignorance, <http://annalusardi.blogspot.com/>

Lusardi, Annamaria – Mitchell, Oivia S. (2014): The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence, Journal of Economic Literature, Vol.52.(March) pp.5-44.

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5450829/#!po=1.56250>

Márkus György (1994): A kultúra: egy fogalom keletkezése és tartalma, in: Márkus György (1994) Kultúra és modernitás, T-Twins Kiadó, Budapest , pp.9-41.

Maróti Andor (2010): Tisztázandó kérdések a kultúra kutatásában, Magyar Tudomány, 171.évf. (11. sz.) pp. 1358- 1362.

<http://www.matud.iif.hu/archive.htm> és <http://www.matud.iif.hu/2010/11/10.htm>

Maróti Andor (2013): A nélkülözhetetlen kultúra, united p.c. Verlag, 214. p. <http://mek.oszk.hu/19300/19386/19386.htm>

N. Kollár Katalin – Szabó Éva (2004): Pszichológia pedagógusoknak, Osiris Kiadó, Budapest

[https://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/2011\\_0001\\_520\\_pszichologia\\_pedagogusoknak/index.html](https://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/2011_0001_520_pszichologia_pedagogusoknak/index.html)

Pál Zsolt (szerk.2017): A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra, A közgazdaságtani –módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, Miskolc

Pál Zsolt (szerk. 2018): Fintelligence – Tudományos pénzügyi kultúra körkép, A közgazdaságtani –módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, Miskolc

Reuter, Charles H.J. (2011): A survey of 'culture and finance', Finance: Revue de L'association Française de Finance, Vol.32. (No.1.) pp.76-152.

[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1317324](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1317324)

Riport (1998): A gazdasági kultúra nem ismeretek rendszere, hanem szemléletmód - Schüttler Tamás beszélgetése Chikán Attila egyetemi tanárral. Készült: március 13. Új Pedagógia Szemle 48. évf. (07-08. sz.)

<http://epa.oszk.hu/00000/00035/00018/1998-07-gk-Chikan-Gazdasagi.html>

Sahlins, Marshall (1976): Culture and Practical Reason, The University of Chicago Press, Chicago and London <http://books.google.hu>

Sahlman, William A. (2009): Management and the Financial Crisis (We have met the enemy and he is us...) Harward Business School, Working Paper, HBS Working Paper Number: 10-033

<https://hbswk.hbs.edu/item/management-and-the-financial-crisis-we-have-met-the-enemy-and-he-is-us>

Spengler, Oswald (1922): Der Untergang des Abendlandes II. Band.

Magyarul: A Nyugat alkonya. A világtörténelem morfológiájának körvonalai, 1-2.; Európa Kiadó, Budapest, megjelent: 1994.

Tylor, Edward Burnett (1871): Primitive Culture Vol.I. Originally published by John Murray, London. The Dover edition, Dover Publications, first published in 2016., Mineola, New York <http://books.google.hu>

Vitányi Iván (2002): A civilizáció és a kultúra paradigmái, Magyar Tudomány, 163. évf. (6. sz) pp. 720-729.

## **The appearance of financial culture and its role in OKJ trainings and employers' expectations**

Ervin Denich

### **Abstract**

In this study the author examines vocational training listed in the National Qualification Registry (OKJ). The study presents the contents of such vocational training i.e. what kind of knowledge, competence, information is given to finance-accounting professionals and how the labor market receives this knowledge, more precisely, what competencies employers expect from finance-accounting professionals for the job they provide. Furthermore, the author examines whether financial literacy is enough to fill a position or whether other types of literacy are needed (accounting, taxation, management).

**Keywords:** financial culture, OKJ, financial awareness, accounting

**JEL code:** G00

## **A PÉNZÜGYI KULTÚRA MEGJELENÉSE, SZEREPE AZ OKJ-S KÉPZÉSEKBEN ÉS A MUNKÁLTATÓI ELVÁRÁSOKBAN**

Denich Ervin<sup>32</sup>

### **Kivonat**

A szerző tanulmányában az OKJ-s képzéseket tekinti át. Bemutatja az OKJ-s képzés képzési tartalmait, azaz milyen tudással, kompetenciával, ismerettel látjuk el a pénzügyi-számviteli szakembereket és ezekre az ismeretekre a munkaerőpiac hogyan reagál, azaz milyen kompetenciákat támasztanak a pénzügyi-számviteli szakemberekkel szemben állás betöltése szempontjából. Továbbá a szerző vizsgálja annak tényét, hogy elegendő-e a munkakör betöltésére csak a pénzügyi kultúra ismerete, vagy szükséges és elvárt-e más kultúrák (számvitel, adózás, menedzsment) ismerete is.

**Kulcsszavak:** pénzügyi kultúra, OKJ, pénzügyi tudatosság, számvitel

**JEL kód:** G00

---

<sup>32</sup> PhD hallgató, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar,  
denich.ervin@gmail.com



## **Bevezetés – A pénzügyi kultúra fogalma**

A pénzügyi kultúra elnevezéssel az 1900-as évek elején lehetett először találkozni a szakirodalomban. Ugyanakkor nem létezik jelenleg sem a kutatók, a szakemberek mindegyike által elfogadott pénzügyi kultúra fogalom.

A Magyar Nemzeti Bank (MNB) által 2008-ban kialakított definíció alapján „a pénzügyi kultúra a pénzügyi ismeretek és képességek olyan szintje, amelynek segítségével az egyének képesek a tudatos és körültekintő döntéseikhez szükséges alapvető pénzügyi információkat azonosítani, majd azok megszerzési után azokat értelmezni, és ez alapján döntést hozni, felmérve döntésük lehetséges jövőbeni pénzügyi, illetve egyéb következményeit”.

Griffony-Messy (2012) szerint a XXI. századra összetetté és kockázatosná vált a pénzügyi termékek és szolgáltatások piaca. Ahhoz, hogy a napi szinten felmerülő kérdések tekintetében megalapozott döntéseket hozhassunk, folyamatos életen át tartó tanulásra, megújuló ismeretekre van szükségünk, egyszerűen pénzügyi kultúrára. A döntéshozók a pénzügyi kultúrára úgy tekintenek, mint egy nélkülözhetetlen készségre.

A gazdasági szereplők érdeke, hogy a pénzügyi kultúra minél fejlettebb legyen. Azok a háztartások, vállalatok, szakemberek, amelyek pénzügyi kultúrája fejlettebb, nagyobb valószínűséggel kerülnek a nagy pénzügyi kockázattal (pénzügyi tervezés hiánya, alacsony megtakarítás, drága hitelek) rendelkező pénzügyi döntéseket. A magasabb szintű pénzügyi kultúra segíti az egyéneket a nem várt makrogazdasági és jövedelmi sokkok kezelésében (Klapper et al., 2012, Kovács, 2015).

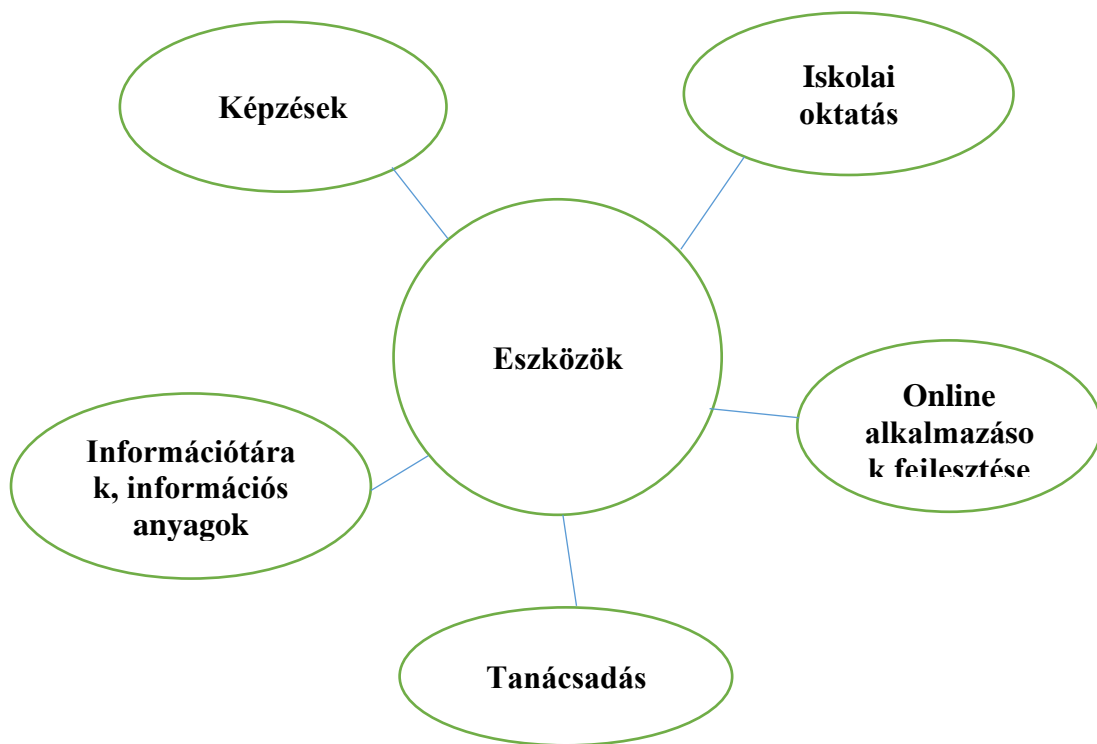
Holland kutatók szerint a tudásra és a megértésre kell a hangsúlyt helyezni. Véleményük szerint az összetett pénzügyi termékek ismerete és megértése jelenti a pénzügyi kultúrát (Mak-Braspenning, 2012).

Az OECD tanulmányában pedig az alábbi definíció olvasható: „A pénzügyi kultúra a tudatosság, ismeretek, készségek, attitűdök és viselkedések kombinációja, amelyekre szükség van a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalához és végső soron az egyéni pénzügyi jólét eléréséhez.” (Atkinson-Messy, 2012, 14. o.)

Az idézett definíciók közös halmazát úgy határozhatnánk meg legkönnyebben, hogy mindegyik definícióban megjelenik a pénzügyekkel kapcsolatos tájékozódás, ezen tájékozódás, informáltság feldolgozásának képessége, valamint annak képessége, hogy a szerzett információk alapján a legjobb döntést hozzuk meg (Kovács, et al., 2013.). Kijelenthetjük, hogy a pénzügyi kultúra fejlesztése minden gazdasági szereplő fontos érdeke.

Jakovác-Németh (2017, 2020) szerint „a pénzügyi kultúra fejlesztése leginkább a személyes kapcsolatfelvételen alapul, legyen az iskolai oktatás, ingyenes telefonos vagy személyes tanácsadás, családok felkeresése, illetve munkahelyi vagy egyéb képzés. Emellett a vezető intézmények természetesen információtárakat, kereshető adatbankokat tesznek nyilvánosan elérhetővé, alkalmazásokat fejlesztenek,

videótartalmakat töltenek fel, használják a közösségi médiát, stb.” A pénzügyi kultúra fejlesztésének eszközeit az 1. ábra szemlélteti.



1. ábra: A pénzügyi kultúra fejlesztésének eszközei  
Forrás: saját szerkesztés Jakovác-Németh (2017) ábrája alapján

E tanulmányban a pénzügyi kultúra fejlesztés eszközei közül az iskolai oktatásra és a felnőttképzésre helyeződik a hangsúly a pénzügyi-számviteli szakemberek körében.

### **Pénzügyi kultúra megjelenése a pénzügyi-számviteli szakképzésben**

A tanulmányban a pénzügyi-számviteli szakemberek alatt azokat az egyéneket értem, akik az Országos Képzési Jegyzék (továbbiakban: OKJ) által meghatározott képzésben megszerzett végzettséggel jogosultak a Szakmai és Vizsgakövetelményben (továbbiakban: SZVK) meghatározott pályatükör alapján pénzügyi munkakör betöltésére.

Az 1. táblázatban szemléltetem az adópolitikáért, az államháztartásért, a pénz-, tőke- és biztosítási piac szabályozásáért, a számviteli szabályozásért felelős miniszter

hatáskörébe tartozó szakképesítéseket. Az egyes szakképesítéseknél a hozzá kapcsolódó szakmai és vizsgakövetelményekből azokat az információkat is kiemelem, hogy az adott képzésben résztvevők tanulnak-e pénzügyi ismereteket, illetve a legjellemzőbben betölthető munkakör(ök), foglalkozás(ok) közé tartozik-e valamilyen pénzügyi munkakör.

2. táblázat: Az adópolitikaért, az államháztartásért, a pénz-, tőke- és biztosítási piac szabályozásáért, a számviteli szabályozásért felelős miniszter hatáskörébe tartozó szakképesítések

<b>Szakképesítés</b>	<b>Tanul-e pénzügyet?</b>	<b>Pénzügyi munkakör?</b>
Adóügyintéző	Igen	Igen
Banki befektetési termékértékesítő	Igen	Igen
Bérügyintéző	Nem	Nem
Biztosításközvetítő	Igen	Igen
Jövedéki ügyintéző	Igen	Igen
Költségvetés-gazdálkodási ügyintéző	Igen	Igen
Pénztárkezelő és valutapénztáros	Igen	Igen
Pénzügyi ügyintéző	Igen	Igen
Pénzügyi-projektmenedzser asszisztens	Igen	Igen
Számviteli ügyintéző	Igen	Igen
Társadalombiztosítási ügyintéző	Nem	Igen
Termékdíj ügyintéző	Igen	Igen
Vállalkozási ügyintéző	Igen	Igen
Vámügyintéző	Igen	Igen
Államháztartási ügyintéző	Igen	Igen
Pénzügyi termékértékesítő	Igen	Igen
Pénzügyi-számviteli ügyintéző	Igen	Igen

<b>Szakképesítés</b>	<b>Tanul-e pénzügyet?</b>	<b>Pénzügyi munkakör?</b>
Vállalkozási és bérügyintéző	Igen	Igen
Vám-, jövedéki és termékdíj ügyintéző	Igen	Igen
<b>Adótanácsadó</b>	Nem	Nem
<b>Államháztartási mérlegképes könyvelő</b>	Igen	Igen
<b>Biztosítási tanácsadó</b>	Igen	Igen
<b>IFRS Mérlegképes könyvelő</b>	Nem	Igen
<b>Pénzügyi szervezeti mérlegképes könyvelő</b>	Igen	Igen
<b>Szakképesített bankreferens</b>	Igen	Igen
<b>Vállalkozási mérlegképes könyvelő</b>	Igen	Igen

Forrás: Saját szerkesztés a Szakmai és vizsgakövetelmények és Kerettantervek alapján

Az 1. táblázatban dőlt betűvel kerültek jelölésre a rész-szakképesítések, vastagon szedettel a szakképesítés-ráépülések, normál betűmérettel és formátummal a szakképesítések. Fontos megemlíteni, hogy a szakképesítés-ráépülésnél a bemeneti feltételek közé tartozik valamely szakképesítés megléte.

Az 1. táblázatban felsorolt képezések közül a továbbiakban csak azokat vizsgálom, ahol a mindkét területen az „Igen” szerepelt, kivétel ez alól a vám-, jövedéki- és termékdíj ügyintézőhöz kapcsolódó szakképesítés, rész-szakképesítések. Ezen képezések vizsgálatától azért tekintek el, mert nem kapcsolódik szorosan a pénzügyi-számviteli szakemberek képzéséhez.

A képezések esetében a pénzügyi oktatás az alábbi fő témakörökre terjed ki:

- ✓ A pénzügyi szektor alapvetései
- ✓ Pénzügyi intézményrendszer
- ✓ A pénzforgalom
- ✓ A pénzügyi piac és termékei
- ✓ Biztosítási alapismeretek
- ✓ A pénz időértéke
- ✓ A forgóeszköz-ellátás, forgóeszköz-szükséglete megállapítása
- ✓ A finanszírozás gyakorlata
- ✓ A vállalkozások pénzügyi teljesítményének mérése
- ✓ A factoring és a forait ügyletek

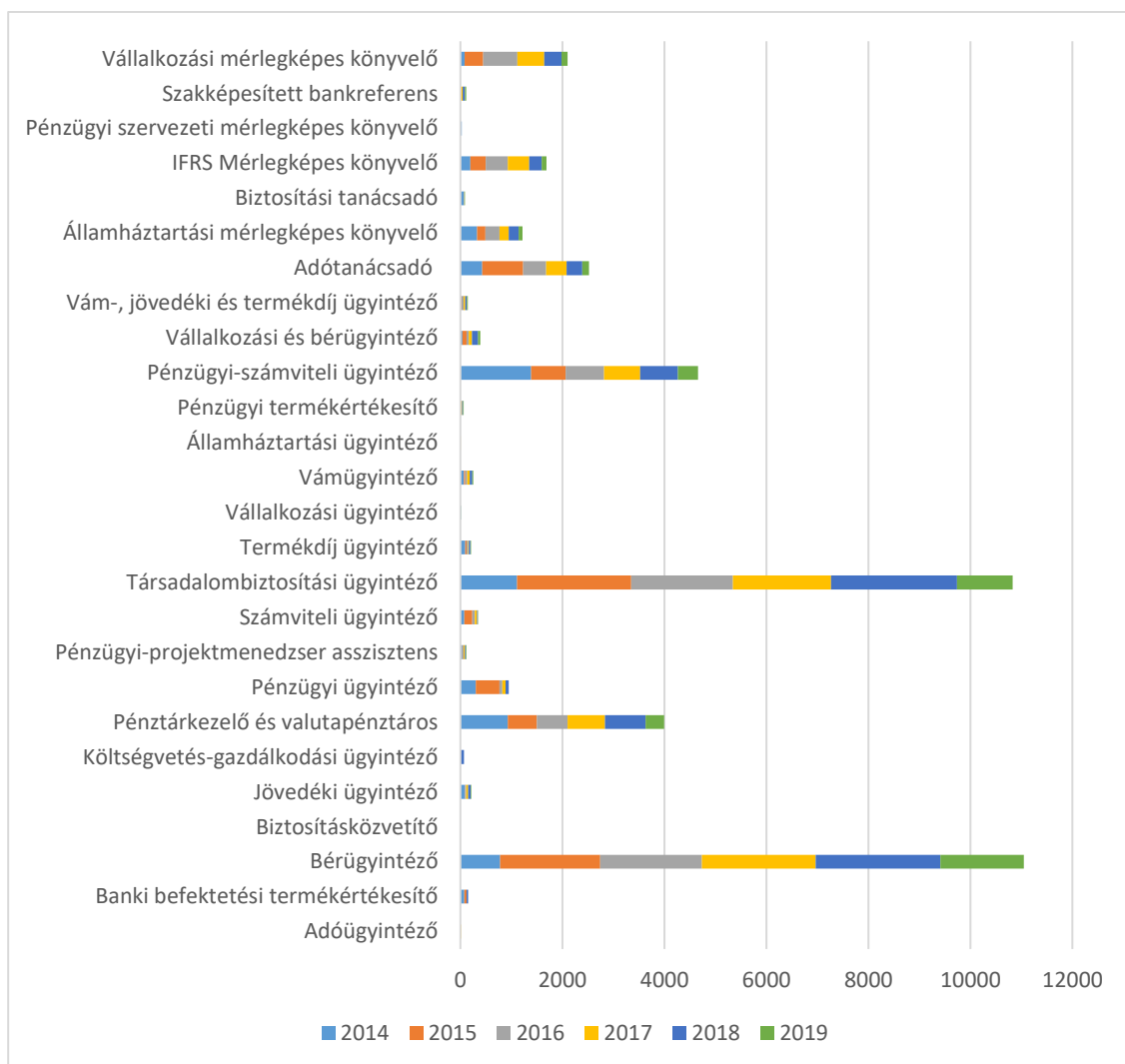
- |                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| ✓ Értékpapírok értékelése         | ✓ Tőzsdei alapismeretek                   |
| ✓ Valuta, deviza-árfolyama        | ✓ Beruházások gazdaságossága és kockázata |
| ✓ A vállalkozás pénzügyi döntései | ✓ Pénzügyi terv összeállítása             |
| ✓ A beruházások értékelése        |   |

A felsorolt témakörök az SZVK-ban, valamint a kerettantervben meghatározottak és a vizsgára történő felkészítést segítik elő, tudás, látókör bővítés szemszögéből. Ugyanakkor látható a felsorolásból, hogy nem a mindennapi, személyes pénzügyekre helyeződik a hangsúly, hanem az általános pénzügyi területekre, az ehhez kapcsolódó ismeretek átadására.

A megszerzett tudással, képesítéssel az alábbi feladatkörök ellátására lesznek jogosultak a pénzügyi ágazatban végzett szakemberek az SZVK alapján:

- elkészíteni és részt venni a pénzforgalom és hitelezési feladatok kapcsolódó adminisztrációjában,
- vezetni a pénzügyi nyilvántartásokat, valamint határidőre teljesíteni a kapcsolódó kötelezettségeket,
- közreműködni a vállalkozásfinanszírozási feladatokban,
- vezetni a pénzügyi és gazdasági folyamatokhoz kapcsolódó analitikus nyilvántartásokat,
- közreműködni a rendelkezésre álló statisztikai információk birtokában a vállalkozás üzleti terv fejezeteinek elkészítésében,
- részt venni a munkaköre szerinti ellenőrzésekben és a végrehajtási eljárásokban,
- összegyűjteni az adatokat további feldolgozás céljából,
- részt venni a befektetési döntések előkészítésében,
- pénz- és hitelműveletekkel kapcsolatos ügyintézését végezni,
- közreműködni a projektek pénzügyi tervezésében, végrehajtásában és ellenőrzésében a programlezárásig.

Az előbbieken vizsgált megszerzett tudással, képesítéssel ellátandó feladatkörök mellett nézzük meg azt is, hogy hány pénzügyi-számviteli szakember vált jogosulttá ezen feladatkörök betöltésére. A 2. ábra szemlélteti a 2014-2019 között megszerzett képesítések számát.



2. ábra: 2014- 2019 között sikeres vizsgát tettek száma szakképesítésenként  
 Forrás: saját szerkesztés az OSAP<sup>33</sup> statisztikai adatok alapján

<sup>33</sup> Országos Statisztikai Adatfelvételi Program

2. Táblázat: 2014- 2019 között sikeres vizsgát tettek száma  
szakképesítésenként (a 2. ábra adatsora)

Szakképesítés	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Adóügyintéző				12	0	
Banki befektetési termékértékesítő	77	44			32	
Bérügyintéző	776	1967	1994	2229	2448	1635
Biztosításközvetítő					0	
Jövedéki ügyintéző	80	10	25	39	45	15
Költségvetés-gazdálkodási ügyintéző					71	
Pénztárkezelő és valutapénztáros	928	569	604	733	799	359
Pénzügyi ügyintéző	303	462	57	66	62	0
Pénzügyi-projektmenedzser asszisztens	27		35	29	16	13
Számviteli ügyintéző	79	153	53	41	14	1
Társadalombiztosítási ügyintéző	1112	2238	1996	1923	2470	1089
Termékdíj ügyintéző	93	29	32	10	31	11
Vállalkozási ügyintéző	14					5
Vámügyintéző	68	28	35	49	53	16
Államháztartási ügyintéző				6		0
Pénzügyi termékértékesítő			3	30	16	16
Pénzügyi-számviteli ügyintéző	1389	676	753	705	741	394
Vállalkozási és bérügyintéző	41	77	49	58	122	46
Vám-, jövedéki és termékdíj ügyintéző	2	18	47	28	31	17
Adótanácsadó	429	803	447	402	309	130
Államháztartási mérlegképes könyvelő	329	162	277	177	200	74
Biztosítási tanácsadó	76			9		7
IFRS Mérlegképes könyvelő	196	300	435	418	244	97
Pénzügyi szervezeti mérlegképes könyvelő	27					
Szakképesített bankreferens		16		31	45	21
Vállalkozási mérlegképes könyvelő	83	365	669	528	336	123

Forrás: saját szerkesztés az OSAP<sup>34</sup> statisztikai adatok alapján

<sup>34</sup> Országos Statisztikai Adatfelvételi Program

A 2019-es adatok a július 25-éig sikeres vizsgát tettek számát mutatják. Természetesen meg kell említeni, hogy a kapott adatok torzítanak, hiszen az OSAP statisztikában csak az első vizsgatevékenység során megszerzett bizonyítványok száma szerepel. Továbbá a Vállalkozási mérlegképes könyvelői bizonyítvánnyal rendelkezők száma ennél magasabb, hiszen azok is jogosultak ennek megszerzésére, akik a felsőoktatási alap- és mesterképzésről, valamint a szakindítási eljárási rendjéről szóló 289/2005. (XII. 22.) Korm.rendelet szerinti gazdaságtudományok képzési terület üzleti képzési ágon pénzügy és számvitel alapszakon, valamint számvitel mesterszakon, továbbá gazdasági szakképzés közgazdász tanár szakképzettség pénzügy és számvitel szakirányon felsőoktatási intézményben az oklevél kibocsátásának feltételeként letett záróvizsgával rendelkeznek.

OKJ-s képzések szervezésének és OKJ-s képzések oktatásában való több éves részvételnek köszönhetően látom azt, hogy míg iskolarendszerű OKJ-s képzésben a rendelkezésre álló tanóra pénzügy területen több, mint 200 tanóra, addig iskolarendszeren kívüli képzés esetén a 30-40 tanórát alig éri el. Egyértelműen látható, hogy a pénzügyi számviteli szakemberek egy részét vizsgacentrikusan készítjük fel az adott vizsgára, amely arra enged következtetni, hogy nem a mindennapi gyakorlat, tapasztalat kerül átadásra számukra ismeretként. Sok esetben ez nem meglepő, hiszen a minimális óraszám, amely modul oktatására rendelkezésre áll, nem ad más lehetőséget.

Ebből kifolyólag feltehetjük azt a kérdést is, hogy az így megszerzett tudás valóban magasabb szintű, fejlettebb pénzügyi kultúrához vezet-e a pénzügyi számviteli szakemberek esetében, mint akik ezen ismeretekkel nem rendelkeznek? Luksander et al. (2014) azt a megállapítást tette kutatása során, hogy azok, akik középiskolai pénzügyi- gazdasági képzésben részesültek pénzügyi kultúrája nem fejlettebb az ilyen képzésben nem részesülteknél. Felnőttképzésben, iskolarendszeren kívüli képzésre vonatkozóan akkor válhatna az előbbi állítás igazzá, amennyiben az egyén a képzésen kívül nem szerzett tapasztalatot, gyakorlatot élete során.

Amennyiben sem az iskolarendszerű, sem az iskolarendszeren kívüli oktatásban résztvevők nem rendelkeznek fejlett pénzügyi ismeretekkel, pénzügyi kultúrával, egyben azt is jelentheti, hogy a pénzügyi oktatásnak rendkívül alacsony az eredményessége, amely egybeesik Willis (2008) tanulmányával amerikai tapasztalatokat illetően.

A pénzügyi kultúra definíció ismertetése során láttuk, hogy a fejlettebb pénzügyi kultúrával rendelkező egyének nagy valószínűséggel kockázatkerülőbb döntéseket hoznak a rendelkezésre álló információik alapján. Ugyanakkor Huzdik et al., (2014) kutatása azt szemlélteti, hogy függetlenül attól, hogy rendelkeznek-e pénzügyi-gazdasági ismeretekkel az egyén erősen kockázatkerülőnek mutatkozik. Ebből arra engedhetünk következtetni, hogy a döntéshozatal során a kockázatvállalás inkább a társadalom aktuális attitűdjétől, félelmeitől, vágyaitól, tapasztalataitól függ,



mintsem attól, hogy mennyire mélyreható pénzügyi-gazdasági ismeretekkel rendelkezik. (Veresné, 2004)

Természetesen a fentebb említett vizsgálatokat, kutatásokat újra meg kellene ismételni, ahhoz, hogy a jelen helyzetre konkrét, és egyértelmű következtetéseket lehessen levonni belőlük.

Nem szabad arról sem megfeledkezni, hogy a szakképesítések megszerzését követően, a tudás fenntartása érdekében egyes szakképesítések gyakorlati alkalmazása kötelező továbbképzéshez kötött. Ezek: Adótanácsadó, Államháztartási mérlegképes könyvelő, IFRS Mérlegképes könyvelő, Pénzügyi szervezeti mérlegképes könyvelő, Vállalkozási mérlegképes könyvelő. A továbbképzés jellemzően adójogszabályok aktualitásai, számviteli témákat tartalmazza, abban a pénzügyi ismeretek csak elvétve jelennek meg.

### **Munkáltatói elvárások**

Természetesen, nem lenne teljes a kép, ha csak a képzési oldalt vizsgálnánk, és nem fordítanánk arra figyelmet, hogy milyen igények merülnek fel a munkáltató szemszögéből egy pénzügyi számviteli szakemberrel szemben. Ezeket az elvárásokat az álláshirdetések áttanulmányozásával lehet első közelítésben megvizsgálni.

Több ilyen célú kutatás is történt az elmúlt években. Budai (2008) a gazdasági vezetőkre vonatkozó munkáltatói elvárásokat vizsgálta és annak változását. 2007-ben a munkáltatói elvárások között a pénzügyi ismeretek nem jelentek meg dominánsan a gazdasági vezetőkkel szembeni elvárások között. Ugyanakkor a közgazdasági egyetemi végzettség és a 3-5 éves gyakorlat alapvető elvárásként fogalmazódott meg, a főkönyvelők esetében pedig a mérlegképes könyvelői képesítés megléte. A tanulmány alapján megállapítható, hogy a pénzügyi ismeretek meglétét alapvetően az egyetemi végzettség és a megszerzett gyakorlat alapján vélték biztosítottnak a munkáltatók.

Karcsics (2012) a vezetőkkel szemben támasztott munkaerő-piaci kompetenciaelvárásokat vizsgálta a Heti Világgazdaság (HVG) és a TheEconomist álláshirdetéseinek elemzése alapján. A vizsgálat során a HVG-ben szereplő álláshirdetések alapján első helyen a nyelvtudás, a második helyen a végzettség szerepel, míg az Economist esetében az első helyen a végzettség, a második helyen a nyelvismeret szerepelt. A képzettség jellegét tekintve 81,2%-ban a pénzügyi-számviteli területen jelent meg a pozícióra vonatkozó felhívásokban. A pénzügyi-számviteli vezetői munkakör betöltésének egyik elvárt eleme, hogy a pályázó rendelkezzen mérlegképes könyvelői minősítéssel – a felhívások 24%-ában volt olvasható –, míg pénzügyi ismeretre nagy hangsúlyt nem fektettek.

Milicz-Jenővári (2015) Kontroller-feladatkörök a magyar álláshirdetések tükrében című cikkében Budai (2008) kutatási módszertanát átvéve vizsgálta az online kontroller munkaköri álláshirdetéseket. Iparágat tekintve az autóipari szektorban

hirdetik a legnagyobb arányban a kontrolleri állásokat, míg a pénzügyi szektor a hatodik helyet foglalja el az elemzésben. A kontroller-feladatköröket az álláshirdetésekből gyakoriság szerinti megosztásban az első helyen az elemzések készítése, második helyen a riportok készítése, míg a pénzügyi feladatokban való részvétel az ötödik helyen szerepel.

Balázsinné (2017) vizsgálata alapján, hogy milyen kompetenciákat vár el a számviteli szakemberektől a magyar munkaerőpiac az álláshirdetésekből az elvárt kompetenciák, készségek tekintetében a felhasználói szintű MS-Office tudás szerepelt az első helyen, ezt követte a pontos, precíz munkavégzés a második helyen, harmadik helyen a jó írásbeli és szóbeli kommunikációs képesség szerepelt, és csak ezt követte a biztos szakmai tudás, az önállóság és felelősségteljes munkavégzés iránti igény. Végzettséget tekintve a hirdetések 44,6%-ában ügyintézői OKJ-s végzettséget, 32%-ban mérlegképes könyvelői végzettség jelenik meg előírásként, míg 23%-ban diplomás végzettség az elvárás.

A jelenleg a szakközépiskolákban és a felnőttképzési intézményekben folytatott OKJ-s képzések akkor lehetnek igazán sikeresek és hatékonyak, ha folyamatosan követik, figyelik és vizsgálják a munkaerőpiaci elvárásokat. Az oktatási rendszer csak részlegesen tud alkalmazkodni a munkaerőpiaci elvárásokhoz (Csermely, 2009; Tóth-Hlédik, 2014).

### **Merre tovább, milyen irányba a képzések, az oktatás és a pénzügyi kultúra területén?**

A változás igénye a képzések, az oktatás, a pénzügyi kultúra területén nem új. A változás tartalmát tekintve az 50-es, 60-as években sem, mint ahogy a XXI. században sincs konszenzus (Gordon-Howell, 1959; Bolt –Lee – Foster 2003).

Balázsinné-Kardos (2016, 46.o.) szerint „Hazánkban is megfogalmazták, hogy a piacgazdaság építésével, a globalizációs hatások következtében, és nem utolsósorban az információs technológiai fejlődés eredményeként összetett, széles tudású, magasan kvalifikált pénzügyi-számviteli szakemberre van szükség.”

Így feltehetjük azt a kérdést, hogy a jelenlegi pénzügyi-számviteli oktatás képes-e a megkívánt követelménynek eleget tenni. Az OKJ-s vizsgát sikeresen letettek számából arra lehet következtetni, hogy megfelelő mennyiségű pénzügyi-számviteli szakember állhat rendelkezésre a munkaerőpiacon. A pénzügyi- számviteli tevékenység, mint szolgáltatás tartalma bővült, és ezen bővülésnek a képzési rendszerben is bővülnie kellene, de ezek a változások még nem következtek be, viszont vannak erre vonatkozó törekvések, kezdeményezések.

A 2019-ben kiadott „Szakképzés 4.0 – A szakképzés és felnőttképzés megújításának középtávú szakpolitikai stratégiája, a szakképzési rendszer válasza a negyedik ipari forradalom kihívásaira” című anyag törekvéseiben a munkaalapú társadalmat helyezte középpontba. Mindehhez szükség van jó szakemberekre és az ő megbecsülésükre. Az elgondolások szerint nem csak a felsőoktatásban, hanem már

a középiskolai oktatásban is erősíteni szeretnék a fiatalok szakképzését, hogy a szakmájukat jól ismerő szakemberként minél előbb be tudjanak kapcsolódni a munkaerőpiacba, a vállalatok életébe. A rendelkezésre álló információk alapján a korábban vizsgált OKJ-s képzések átalakulnának, részben megszűnnek, aminek következtében leegyszerűsödne és szétválaszthatóbbá válna az iskolai keretek között, valamint a felnőttképzési tanfolyamokon megszerezhető szakképesítés. Ezek alapján két szakmalista jönne létre: egyrészt a szélesebb és általánosabb szaktudást adó végzettséget 3-5 év alatt állami-egyházi szakiskolákban és technikumokban lehetne megszerezni, másrészt pedig felnőttképzési tanfolyamokon lehetne új vagy egy már meglévő tudás mellé olyan speciális, kiegészítő szakmai tudást szerezni, amely megfelel a gyorsan változó munkaerőpiaci igényeknek. Ezeket az elvárásokat kellene az oktatás nyelvére konvertálni. Fontos, hogy a képzések során megjelenjenek a vizsgakövetelmények mellett az oktatásban az eddigieknél nagyobb volumenben a vállalkozások is, akik saját tapasztalataikat, tudásuk egy részét gyakorlati szemszögből mutatják be, ezzel is erősítve a duális képzést. Amennyiben a vállalkozói kört nem lehet beimportálni az oktatási körbe, akkor olyan tanárokat, oktatókat kell a képzésbe bevonni, akik önmaguk már dolgoztak vállalati környezetben, vagy hajlandóak vállalathoz kimenni, gyakorlati tapasztalatot szerezni és ezen tapasztalatokat a tanulókkal megosztani.

A gyakorlati oktatásokat, gyakorlati szakemberek tudását, tapasztalatát, azok hatását a pénzügyi kultúra szemszögéből sem szabad figyelmen kívül hagyni. Remund (2010) tanulmányában összegzi a pénzügyi kultúra számos definíciójának közös elemei, melynek 5 fő kategóriája a következő:

1. A pénzügyi szolgáltatások közötti jártasság: a pénz kezelésének képesség a legalapvetőbb tudás, ehhez az egyénnek a pénz használatához kapcsolatos ismeretekkel kell rendelkezni.
2. Kommunikációs képesség a pénzügyi elképzelésekről: az ismereteken alapuló meghatározást kiegészítették a döntéshozás képességével.
3. Személyes pénzügyek irányítása, kezelése: ide sorolható a készpénz, valamint a fizetési kötelezettségek nyomon követése, értékpapír számlák nyitása, stb. A jövőbeli szükségleteket meg tudniuk tervezni az embereknek, és össze kell tudniuk hasonlítani az egymással versenyző ajánlatokat.
4. Pénzügyi döntéshozatali képesség: Néhány értelmezés szerint ez egyfajta képesség a kritikus gondolkodásra, amely alapján mérlegelni lehet az előnyöket és hátrányokat bizonyos döntések esetén.
5. Magabiztosság a jövőre vonatkozó pénzügyi szükségletek tervezésében.

Az OKJ-s képzés kialakítása során erre az 5 fő kategóriára is érdemes lenne figyelmet fordítani. Mindez kiegészülne tovább a gyakorlattal, mint egy fontos

tulajdonsággal, amelynek következtében a pénzügyi-számviteli szakemberek fejlettebb pénzügyi kultúrával rendelkezhetnek, magabiztosabb döntéseket lennének képesek meghozni minimális, alacsony kockázatvállalás mellett, ami a munkáltatóknak is érdeke.

## **Összegzés**

A vizsgálat során a pénzügyi kultúra OKJ-s képzésben történő megjelenését kutattam. A tanulmány elején a pénzügyi kultúra definícióit jártam körül, hivatkozva a szerzők különféle megközelítésére, szemléletmódjára. Ezt követően összegyűjtöttem a pénzügyi ágazathoz kapcsolódó rész-szakképesítéseket, szakképesítéseket, és szakképzés ráépüléseket abból a szemszögből, hogy a képzés során tanulnak-e pénzügyet, és a pályatükör alapján jogosultak-e pénzügyi feladatkörökben elhelyezkedni. Rámutattam, hogy ezek a tanulmányok milyen hatást gyakorolnak a pénzügyi kultúrára.

Ezt követően azt vizsgáltam, hogy egy álláshirdetésekből melyek azok az elvárt kompetenciák, amelyek a munkáltatók szemszögéből megfogalmazódnak a munkavállalókkal szembeni követelményben. A különböző területű kutatásokból egyértelműen látható az, hogy csak és kizárólag a pénzügyi kultúrához, feladatkörhöz kapcsolódó kompetenciák önállóan nem jelennek meg a munkáltatói elvárások között. A különböző területre (gazdasági vezető, vezető, kontroller) vonatkozó munkaerőpiaci kompetenciaelvárások között azonban mindenhol megjelent a mérlegképes könyvelő képesítés, a közgazdasági felsőfokú végzettség, valamint a szakmai tapasztalat (1-5 év gyakorlat) elvárásként.

Összességében elmondható, hogy a pénzügyi-számviteli szakemberek szakmai-kulturális területei (adó, menedzsment, számvitel, pénzügy) nem különíthetők el egymástól, hanem ezeknek együttesen, szinergiában kell megjelenennie.

## Irodalomjegyzék

Atkinson, A – Messy, F. (2012): „Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study”, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>.

Balázsine Farkas K. – Kardos B. (2016): A KKV-szektor gyakorló számviteli szakembereinek a pályakezdő számvitelek kompetenciáira vonatkozó értékelése. Vezetéstudomány, XLVII. évfolyam, 12. szám, pp. 46-60.

Balázsine Farkas K. (2017): A munkaerőpiac pályakezdő számviteli szakemberekkel szemben támasztott kompetencia követelménye. Doktori értékezés. Pécs

Bolt-Lee, C. – Foster, S. D. (2003): The Core Competency Framework: a new element in the continuing call for accounting education change in the United States. Accounting Education, 12 (1), pp. 33- 47. <http://dx.doi.org/10.1080/0963928031000074486>

Budai E. (2008): Számviteli vezetőkkel szembeni munkáltatói elvárások: Kutatás álláshirdetésekből. Számvitel-Adó-Könyvvizsgálat, 50.(6): pp. 276-278.

Csermely P. (2009): Szárny és teher – A magyar oktatás helyzetének elemzése. Háttéranyag a Bölcsész Tanácsa Oktatási Szakértői Bizottságának és a Bizottság által felkért szakértőknek az elemzése. Budapest. [http://mek.oszk.hu/07900/07999/pdf/szarny\\_es\\_tehir.pdf](http://mek.oszk.hu/07900/07999/pdf/szarny_es_tehir.pdf) (Letöltve: 2019)

Gordon, R. A. – Howell, J. E. (1959): Higher Education for Business. New York: Colombia University Press. <http://dx.doi.org/10.1080/08832323.1959.10116245>

Grifoni, A. – Messy, F. (2012): Current Status of National Strategies for Financial Education; A comparative analysis and relevant practices, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 16, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5k9bcwct7xmn-en>.

Huzdik K. – Béres D. – Németh E. (2014): Pénzügyi kultúra versus kockázatvállalás empirikus vizsgálata a felsőoktatásban tanulóknál, Pénzügyi Szemle, 4. szám, pp. 476-488.

Jakovác K. – Németh E. (2017): A pénzügyi kultúra fejlesztésének nemzeti stratégiái: Tapasztalatok és tanulságok. Pro Publico Bono – Magyar Közigazgatás, 1. szám, pp. 196-211.

Klapper, L. – Lusardi, A. – Panos, G. A. (2012): Financial Literacy and the Financial Crisis, Netspar Discussion Papers, DP03/2012-007, <https://www.nber.org/papers/w17930>

Mak, V. – Braspenning, J. (2012): Errare humanum est. Financial Literacy in European Consumer Credit Law, Journal of Consumer Policy, 35.3. pp. 307-332.

Karcsics É. (2012): Vezetőkkel szemben támasztott munkaerő-piaci kompetenciaelvárások a Heti Világgazdaság és a The Economist álláshirdetéseinek elemzése alapján. Vezetéstudomány, XLIII. évfolyam, 1. szám, p. 31-44.

Kovács, Levente: A pénzügyi kultúra Európában, Magyarországon és a Miskolci Egyetemen

In: Veresné, Somosi Mariann; Lipták, Katalin (szerk.) „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia Konferencia Kiadvány, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, (2015) pp. 179-187. , 9 p.  
ISBN: 9789633580981

Kovács P. – Révész B. – Ország G. (2013): A pénzügyi kultúra és attitűd mérése. <http://www.eco.u-szeged.hu/download.php?docID=40014>

Luksander A. – Béres D. – Huzdik K. – Németh E. (2014): A felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúráját befolyásoló tényezők vizsgálata. Pénzügyi Szemle, 2. szám, pp. 237-258.

Milicz Á. – Jenővári M. (2015): Kontroller-feladatkörök a hazai álláshirdetések tükrében. Vezetéstudomány, XLVI. évfolyam, 12. szám, pp. 22-33.

Remund, D. L. (2010): Financial Literacy Explicated. The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. The Journal of Consumer Affairs, 44, 2, pp. 276-294.

Tóthné Téglás T. – Hlédik E. (2014): Mit várnak el a nagyvállalatok a pályakezdőktől? Vállalkozásfejlesztés a XXI. században. Budapest. [http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/22\\_TothneTeglasTunde\\_HledikErika.pdf](http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/22_TothneTeglasTunde_HledikErika.pdf)

Veresné Somosi M. (2004): Vezetői döntéshozatal, in: Kunos et. al.; Gyémántok csiszolása - Képzés - Vállalkozás: PHARE HU 0105-03-01-0028. 657 p.; Miskolc: Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, pp. 1-35.

Willis, L. E. (2008): Against Financial Literacy Education, Iowa Law Review, Vol. 94, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1105384](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1105384)

# Smart with the money! Strategy of the Hungarian Government for the Development of Financial Awareness

Ágnes Hornung

## Abstract

Spreading financial culture has always been an important task, but in recent days this topic has come to the forefront in individual countries. The reason for this is that as technology develops, activities speed up and our customs change, therefore how we deal with our finances is also constantly changing. Every day there are new possibilities, new tools on markets with which we can handle our finances more simply, quickly and efficiently. In this fast paced world we can do our banking in all 24 hours of the day, using either the computer or a mobile phone application. However, these new opportunities have come with new risks that we must pay attention to, since it is easy to cheat users who are not careful or are uninformed. Still, with the proper consumer protection system and financial awareness, we can avoid these risks.

**Keywords:** Hungarian Government, Strategy, Finance, Awareness, Financial Instruments

**JEL code:** G00

## OKOSAN A PÉNZZEL! A MAGYAR KORMÁNY STRATÉGIÁJA A PÉNZÜGYI TUDATOSSÁG FEJLESZTÉSÉHEZ

Hornung Ágnes<sup>35</sup>

## Kivonat

A pénzügyi kultúra terjesztése mindig is fontos feladat volt, azonban a téma napjainkban egyre inkább előtérbe kerül az egyes országokban. Ennek oka, hogy a technológia fejlődésével felgyorsulnak a tevékenységek és megváltoznak szokásaink, így a pénzügyekkel kapcsolatos gyakorlatunk is folyamatosan módosul. Nap mint nap új lehetőségek, új eszközök jelennek meg a piacokon, amelyekkel egyszerűbben, gyorsabban, hatékonyabban intézhetjük pénzügyeinket. Ebben a felgyorsult világban már a nap 24 órájában 'bankolhatunk', akár a számítógépen, vagy a telefon applikációján keresztül. Az új lehetőségekkel viszont új kockázatok is megjelentek, amelyekre oda kell figyelni, hiszen egy óvatlan/tudatlan felhasználót könnyen ki lehet zsebelni. Mindez azonban megfelelő fogyasztóvédelmi rendszerrel és pénzügyileg tudatos hozzáállással elkerülhető.

**Kulcsszavak:** Magyar Kormány, stratégia, pénzügy, tudatosság, pénzügyi eszközök

**JEL kód:** G00

---

<sup>35</sup> államtitkár, Pénzügyminisztérium



## **Bevezetés – Pénzügyi tudatosság**

A Gazdasági és Együttműködési Szervezet (OECD) 2010-ben és 2015-en végzett felmérést a felnőtt lakosság pénzügyi tájékozottságáról (amelyet három fő területen keresztül vizsgáltak: pénzügyi ismeretek, pénzügyekhez való hozzáállás és pénzügyi magatartás), amelyekben Magyarország is részt vett. Az eredmények sajnos azt mutatják, hogy pénzügyi jártasságunk rendkívül alacsony, kiemelten a gyakorlati alkalmazás terén. Mindez szintén szükségessé tette, hogy előrelépés történjen a pénzügyi edukációban.

A lakosság pénzügyi tudatosságának fejlesztése – az európai és világ trendekhez igazodva – a magyar kormányának is kiemelt stratégia célja, ezért 2017. októberében elfogadta az 'Okosan a Pénzzel!' címet viselő programot.

A stratégia hét fő területen fogalmaz meg célokat, amelyek összefoglalóan az alábbiak (Magyarország Kormánya, 2017):

1. A köznevelés rendszerén belüli valós pénzügyi edukáció lehetőségeinek megteremtése, erősítése és általánossá tétele. Kötelező pénzügyi képzés bevezetése a felsőoktatásban. Szociális munkások és gyermekvédelmi szakemberek pénzügyi képzése.
2. A tudatos pénzügyi magatartás alapjainak és a háztartások pénzügyi stressztűrő képességének erősítése – családi költségvetés készítés, rendszeres megtakarítási hajlandóság ösztönzése, aktív megtakarítók számának növelése.
3. Körültekintő pénzügyi döntéseket előmozdító szemlélet megteremtése és a tudatos pénzügyi fogyasztói magatartást támogató intézmények/infrastruktúrák létrehozása és széles körű megismertetése.
4. A lakosság öngondoskodási szemléletének erősítése – ezen belül pénzügyi célokhöz, tipikus élethelyzetekhez kapcsolódó megtakarítási, biztosítási, befektetési hajlandóság erősítése.
5. A pénzügyi termékekhez, pénzügyi alapszolgáltatásokhoz való hozzáférés és pénzügyi beilleszkedés (financial inclusion) mértékének növelése.
6. A korszerű, készpénzkímélő fizetési eszközök használatának ösztönzése, készpénzhasználat súlyának csökkentése.
7. Körültekintő hitelfelvétel támogatása.



1. ábra: A pénzügyi stratégia kiemelt céljai

Forrás: Pénzügyminisztérium (Nemzetgazdasági Minisztérium) – Pénz7 tudományos konferencia, Miskolc – 2018. március 8. (Hornung Ágnes)

### A pénzügyi tudatossághoz vezető út

A pénzügyi ismeretek terjesztése különböző formákban, különböző szereplőkkel már számos helyen jelen volt és jelen van Magyarországon. Az Okosan a pénzzel! stratégia azonban mégis úttörő a témában, ugyanis célja nem egy új rendszer kidolgozása, hanem a meglévő rendszerek összefogása és egységes alagra helyezése, valamint a hiányos elemek pótlása. Ilyen összefogás a területen még nem történt Magyarországon. Mindezt jól mutatja, hogy bár az Okosan a pénzzel! stratégiát<sup>36</sup> (Magyarország Kormánya, 2017) a kormány részéről a Pénzügyminisztérium koordinálja, az anyag a magyar pénzügyi szektor meghatározó szereplői széles körének bevonásával készült: annak kialakításában és végrehajtásában főbb partnerek az Állami Számvevőszék, az Emberi Erőforrások Minisztériuma, a Központi Statisztikai Hivatal, a Magyar Államkincstár, a Magyar Nemzeti Bank, illetve a Pénziránytű Alapítvány. Emellett számos további kormányzati- és piaci szereplő, valamint érdekképviselési- és civil szervezet is segíti ezt a munkát. Az elkészített Stratégia ezáltal széleskörű, és a pénzügyi kultúra teljes területét lefedő anyag lett, másrészt az országban a pénzügyi edukáció területén már megtalálható kezdeményezéseket illeszti egységes keretrendszerbe és helyezi az egészet egy evolutív perspektívába.

<sup>36</sup> <http://www.okosanapenzzel.hu>

Mindezzel elérhető, hogy a magyar lakosság pénzügyi ismeretei javuljanak, ezáltal az egyének eligazodjanak a pénzügyi világ útvesztőjében. Az Okosan a pénzzel! stratégia tehát a lakosság egészéhez szól, azonban kiemelt célcsoportja a fiatalkorú/gyermek lakosság. Belátható, hogy a fiatalok megszólításával, a pénzügyi ismeretek minél fiatalabb korban történő elsajátításával a pénzügyi kultúra a mindennapok részévé válik, így az újonnan felnövő generáció már rutinszerűen lesz képes alkalmazni ezeket az ismereteket, ezért nem lesz szükség további oktatásra / információra (Kovács, 2015). Éppen ezért az elsődleges cél és jelenleg a legfontosabb feladat, hogy a pénzügyi oktatás bekerüljön a Nemzeti Alaptantervbe, hiszen ezzel biztosítható, hogy a pénzügyi ismeretek minden fiatalhoz, kötelező jelleggel eljussanak. A hangsúly itt a kötelező elemen van, hiszen az országban jelenleg megtalálható kezdeményezéseket bárki elérheti, azonban ezeket csak azok ismerik, akik amúgy is vonzódnak a témához. A kötelező oktatással elsajátított anyag azonban azon rétegekhez is eljut, akik egyébként távol vannak a pénzügyektől, ezzel segítve őket az eligazodásban a pénzügyi világban. Természetesen a fiatalok mellett a stratégia – ahogy erről korábban is szóltam – kézzelfoghatóan, valós ismereteket kíván eljuttatni a teljes felnőtt lakossághoz is, különböző események, kampányok, reklámok, stb formájában.

A stratégia összesen hét éves időszávot (2017-2023) ölel fel, azaz az abban megfogalmazott célokat a hetedik év végére kell elérni és erre az időpontra kell felállnia a teljes rendszernek. A stratégia a kormányzati dokumentumok közül egyedülálló abban, hogy evolutív, azaz lehetőséget biztosít arra, hogy az egyes fejezetek megvalósítását követően, az eredményeket visszamérve, az ebből levont következtetésekre alapozva lépjen a következő szintre. A stratégia további újítása, hogy kétéves cselekvési terveken keresztül kerül megvalósításra – ez alapozza meg az evolutív szerkezetet is. A cselekvési terv felelősökre és határidőkre lebontva határozza meg a különböző feladatokat, biztosítva ezzel a hatékony megvalósítást. Fontos, hogy a stratégia kialakítása a nemzetközi trendeknek megfelelően történt: a Gazdasági és Együttműködési Szervezet (OECD) kézikönyve alapján készült, a legjobb nemzetközi gyakorlatok (international best practices) figyelembevételével, az egyedi magyar igényekhez igazítva (OECD, 2016)

Emellett kiemelendő, hogy a stratégia hatékony megvalósítását egy operatív szakmai testület segíti, amelynek tagja minden olyan kormányzati és nem kormányzati intézmény, amely a stratégia kialakításában részt vett. A testület egyrészt koordinálja a stratégia által meghatározott feladatokat, kitűzi a következő lépéseket, másrészt ellenőrzi a megtett feladatokat, ezzel segítve az eredmények visszamérését és a dokumentum evolutív fejlesztését.

<b>7 éves stratégia</b>	7 éves és evolutív stratégia, amely 2 éves operatív tervekben kerül alábontásra
<b>Célcsoport</b>	A teljes lakosság, de kiemelt célcsoportja az iskolarendszerben tanulók
<b>Operatív testület</b>	Nemzeti Pénzügyi Tudatosság Munkacsoport: NGM, EMMI, MNB, ÁSZ, KSH, MÁK, Pénziránytű Alapítvány
<b>Visszamérés</b>	Éves szintű visszamérés, az eredmények adaptációja és önkorrekció
<b>Nemzetközi ajánlások</b>	EB, OECD, WB, G20

## 2. ábra: A stratégia főbb jellemzői

Forrás: Pénzügyminisztérium (Nemzetgazdasági Minisztérium) – Pénz7 tudományos konferencia, Miskolc – 2018. március 8. (Hornung Ágnes)

Az első kétéves cselekvési tervet 2018-ban fogadta el a kormány (Magyarország Kormánya, 2018). A cselekvési terv 7 fő területen (edukáció, pénzügyi stressztűrő képesség erősítése és körültekintő pénzügyi szemlélet kialakítása, öngondoskodás, pénzügyi beilleszkedés (financial inclusion) fejlesztése, készpénzmentesítés, megfontolt hitelfelvétel támogatása) fogalmaz meg célokat.

Az első két év legfontosabb feladata – a fent kifejtetteknek megfelelően – az ismeretek beépítése a nemzeti alaptantervbe, illetve az oktatáshoz szükséges tananyagok kidolgozása és a pedagógusok megfelelő oktatása. A stratégia az oktatás terén emellett számos olyan kezdeményezést is megfogalmaz, amelyek alternatív módon juttatják el a fiatalokhoz a pénzügyi ismereteket: ilyen például a tematikus táborok szervezése, különböző szakkörök tartása, vagy az osztály alapszámla kialakítása.

A pénzügyi stressztűrő képesség erősítése és a körültekintő pénzügyi szemlélet kialakítása adja tulajdonképpen a pénzügyileg tudatos magatartás alapját. A cselekvési terv alapvetően ide sorolja azokat a kiemelt kezdeményezéseket, amelyek a felnőtt lakosságot célozzák: ilyen például a munkahelyi oktató programok kialakítása, vagy a független pénzügyi tanácsadás/irodahálózat kialakítása, vagy a háztartási költségvetési kalkulátor. Azonban a Magyar Nemzeti Bank pénzügyi navigációs eszköztárának fejlesztése is ide sorolható ugyanúgy, mint a különböző pénzügyi szereplők által kidolgozandó háztartási költségvetési kalkulátor.

## EDUKÁCIÓ

- Pénzügyi ismeretek oktatása | Pénzügyi matematikai példatár
- Pedagógus továbbképzés → részvétel ösztönzése | új anyagok kidolgozása
- Tematikus táborok | Szakkörök | Díjak
- „Késpénzmentes iskolák” pilot program
- Osztály-alapszámla | Digitális takarékbélyeg

## TUDATOS MAGATARTÁS

- Felsőoktatásban választható tárgyként
- Munkahelyi oktató programok
- Független pénzügyi tanácsadás, irodahálózat
- Háztartási költségvetés kalkulátor
- MNB pénzügyi navigátor eszközök
- Civil szervezetek bevonása

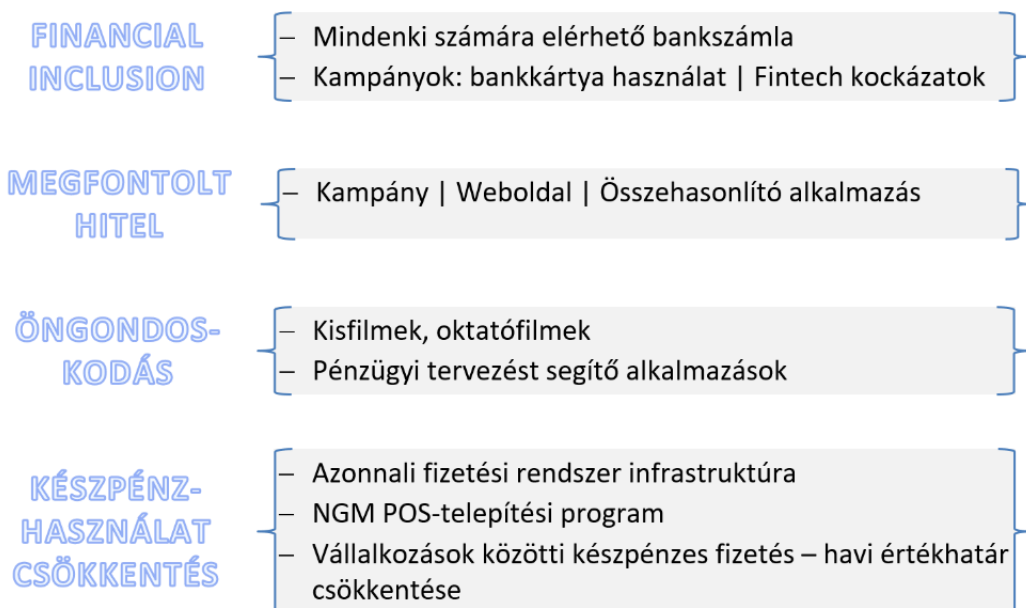
### 3. ábra: Első kétéves cselekvési terv I.

Forrás: Pénzügyminisztérium (Nemzetgazdasági Minisztérium) – Pénz7 tudományos konferencia, Miskolc – 2018. március 8. (Hornung Ágnes)

A pénzügyi beilleszkedést segíti az elektronikus fizetési lehetőségek elterjesztése, valamint az olyan lehetőségek kidolgozása, amelyekkel elérhető, hogy mindenkinek legyen bankszámlája Magyarországon. Ez is az első két év meghatározott célja. A megfontolt hitelfelvétel erősítése mindenki számára kiemelt érdek, hiszen ezzel jelentősen csökkenthető a hitelcsapdába esett háztartások száma. A háztartások pénzügyi intézményekben megjelenő megtakarításai jelentősen átstrukturálódtak az elmúlt évtizedben (Pintér, 2017, Pintér 2004).

Az öngondoskodás sajnos ma még nem elterjedt Magyarországon, így a stratégia ez első két évben ezen a területen is igyekszik előrelépést elérni, kiemelten olyan alkalmazások fejlesztésével, amelyek segítik a pénzügyi tervezést (Kovács – Kolos, 2007). Ez a lépés különösen fontos most, mikor Magyarországon nőnek a reálbérek és ezáltal az elkölthető/megtakarítható jövedelem (MNB, 2018).

A készpénzhasználat csökkentése szintén fontos elérendő cél, hiszen a készpénzállomány mennyisége évről évre nő Magyarországon. Ez egyrészt káros, mert a készpénz fenntartása jelentős terheket ró a költségvetésre, másrészt a készpénzes tranzakciók nehezen követhetők, így azok jó táptalajt jelentenek a feketegazdaságnak (Belházy – Leszko, 2017). A kormány tehát lépéseket tesz a készpénz mennyiségének csökkentésére azáltal, hogy kialakítja a készpénzmentes fizetési csatornákat és határokat szab a készpénzes tranzakcióknak (pl. vállalatok közötti készpénzes tranzakció limitálása).



3. ábra: Első kétéves cselekvési terv II.

Forrás: Pénzügyminisztérium (Nemzetgazdasági Minisztérium) – Pénz7 tudományos konferencia, Miskolc – 2018. március 8. (Hornung Ágnes)

## Összegzés

Az első két év lejártát követően az operatív testület (a Pénzügyminisztérium koordinálásával) visszaméri az eredményeket, értékeli az előrehaladást, utóköveti a pénzügyi területen történt újításokat és mindezeket beledolgozza a második kétéves cselekvési terv feladataiba. Ez az eljárás lehetőséget ad arra, hogy a program egészének végére tényleg minden szegmensben érezhető előrelépés történjen a pénzügyi tudatosság területén.

A pénzügyi tudatosság erősítése mindenki számára elérendő cél. Fontos a családoknak, hiszen egy pénzügyileg tudatos felhasználó képes elkerülni a pénzügyi csapdahelyzeteket, valamint tudatos tervezéssel képes lehet arra, hogy pénzügyeit megfelelő mederben kezelje. Ez egyrészt javítja a családok életminőségét, de ugyanúgy hozzájárul a gazdasági stabilitás erősödéséhez, mert a mikro szintű döntések sokasága alkotja a makró-képet. Összességében véve tehát a megfelelő pénzügyi jártasság hozzájárul a magyar gazdaság növekedéséhez, a pénzügyi rendszer és a gazdaság stabilitásához, amellyel az egész ország nyer.

## Irodalomjegyzék

Belházy, I. Á., Leszko E. (2017) Csökkenő ütemben, de továbbra is nő a készpénzállomány, MNB. <https://www.mnb.hu/letoltes/keszpenzes-cikk-2017-03-09-veglegesmnb-honlapra.pdf> Letöltve: 2019. június 3.

Kovács, L. (2015) A pénzügyi kultúra kutatása és aktuális feladataink, GAZDASÁG ÉS PÉNZÜGY 2: 1 pp. 79-88., 10 p.

Kovács, E., Kolos Cs. Á. (2007) A magyar öngondoskodás sajátosságai KÖZGAZDASÁGI SZEMLE 54: 6 pp. 560-578., 19 p. (2007)

Magyarország Kormánya (2017) Pénzügyi tudatosság fejlesztésének stratégiája, [http://www.kormany.hu/download/5/39/21000/Pénzügyi%20tudatossag%20fejlesztésének%20stratégiája.pdf](http://www.kormany.hu/download/5/39/21000/Penzugyi%20tudatossag%20fejlesztesenek%20strategiaja.pdf) Letöltve: 2019. június 3.

Magyarország Kormánya (2018) A lakosság pénzügyi tudatosságát fejlesztő stratégiához kapcsolódó első kétéves cselekvési terv (2018-2019) [https://www.kormany.hu/download/f/9f/61000/Előterjesztés-CselekvésiTerv-2018\\_.pdf](https://www.kormany.hu/download/f/9f/61000/Eloterjesztés-CselekvésiTerv-2018_.pdf) Letöltve: 2019. június 3.

MNB (2018) Növekedési Jelentés, <https://www.mnb.hu/letoltes/novekedesi-jelentes-2018-digitalis.pdf> Letöltve: 2019. június 3.

OECD (2016) National Strategies for Financial Education, OECD/INFE Policy Handbook, OECD/INFE

Pintér, É. (2004): Értékteremtés a banki szolgáltatásban, VEZETÉSTUDOMÁNY XXXV : 2 pp. 18-23. , 6 p.

Pintér, É. (2017) Development of Banking Industry in Hungary. International Journal of Economics and Management Systems, 2, 56-65

## **The role of preparing for retirement and possible external incentives in the light of domestic financial awareness**

Horváth Zsófia

### **Abstract**

In recent decades households are witnessing expanding financial possibilities. More ample financial opportunities present advantages for the financial safety of the population as well for plans for the future. With, and despite the increase of real wages, pension savings still remain at a low value when looking at the entire sum of retail financial assets. When observing the members of private pension funds and their savings attitudes, it is evident where the point of climax would be in incentivizing their preparations for pension. Naturally, all of this is connected to financial awareness, external incentives and opportunities. Financial education is the activity on which we can build the fundamental pillars of the saving habits of future generations, by increasing financial awareness among youngsters. Employers may play a key role in this, however, they are extremely sensitive to external incentives. At the same time, without employers taking an active role, it is difficult to imagine efficient pension planning. Fortunately, an effective solution exists to promote the expansion of savings.

**Keywords:** retirement, financial awareness, financial culture, financial education

**JEL code:** H75

## **A NYUGDÍJ-FELKÉSZÜLÉS SZEREPE ÉS LEHETSÉGES KÜLSŐ ÖSZTÖNZŐI A HAZAI PÉNZÜGYTUDATOSSÁG TÜKRÉBEN**

Horváth Zsófia<sup>37</sup>

### **Kivonat**

A háztartások az elmúlt évtizedekben a pénzügyi lehetőségek bővülését tapasztalták. A kiszélesedő pénzügyi lehetőségek előnyökkel járhatnak a lakosság pénzügyi biztonsága és jövőtervezése szempontjából. A reálbér-növekedés mellett és ellenére a megtakarítások, ezen belül is a nyugdíj-megtakarítások ugyanakkor jelenleg is alacsony szinten vannak a teljes lakossági pénzügyi vagyonton belül. Megvizsgálva az önkéntes nyugdíjpénztárak tagjainak összetételét és megtakarítási attitűdjét jól látható hol lenne kitörési pont a nyugdíj-felkészülés fokozásában. Mindez természetesen összefügg a pénzügyi tudatossággal, a külső ösztönzőkkel, valamint lehetőségekkel. A pénzügyi edukációs tevékenység az, melyre hosszú távon a fiatalok pénzügytudatosságának erősítésével építeni lehet a következő

---

<sup>37</sup>Főtitkár, Önkéntes Pénztárak Országos Szövetsége,  
[horvath.zsofi@penztar-szovetseg.hu](mailto:horvath.zsofi@penztar-szovetseg.hu)



generációk megtakarítási szokásainak alapjait. Mindebben kulcsszerep juthat a munkáltatóknak is, akik azonban roppant érzékenyek a külső ösztönzőkre. A munkaadók szerepvállalása nélkül ugyanakkor nehéz hatékony nyugdíjtervezést elképzelni. A megtakarítások bővülésére meglevő tér kitöltésére szerencsére létezik hatékony megoldás.

**Kulcsszavak:** nyugdíj, pénzügytudatosság, pénzügyi kultúra, pénzügyi edukáció  
**JEL kód:** H75

## **Bevezetés**

Modern társadalmunkban egyre világosabb, hogy az egyének is felelősséggel tartoznak azon döntések meghozataláért, amelyek meghatározzák a nyugdíjba vonulás pénzügyi biztonságát. Mégis, hiába a növekvő tudatosság, a kiszélesedő pénzügyi mozgástér, a legtöbb munkavállaló még nem tudja pontosan hogyan tegyen félre hatékonyan a jövőjére és hogyan egészítse ki jövedelmét nyugdíjba vonulás után.

Ezek a tendenciák fontos kérdéseket vetnek fel. Tudnak-e a magánszemélyek eleget a pénzügyi fogalmakról, a nyugdíjkiegészítési céltermékekről, ezen belül önkéntes nyugdíjpénztári megtakarításokról és a társadalombiztosítási juttatásokról, hogy tájékozott megtakarítási döntéseket hozzanak? Ez a munka az átfogó tendenciák feltérképezése mellett az önkéntes nyugdíjpénztári megoldásokra, a pénztártagokra fókuszálva járja körül a fenti kérdéseket. (Bozsik – Paczolai, 2007)

Az állami nyugdíjrendszer mellett négy megtakarítás forma áll rendelkezésre az időskori biztonság garantálására: az önkéntes nyugdíjpénztárak, a nyugdíj-előtakarékossági számla (NYESZ), a nyugdíjbiztosítás, valamint a - hazánkban nagyon szűk körben elérhető - foglalkoztatói nyugdíjszolgáltatás. A lakossági önfinanszírozásban 25 éve jelen levő, széles körben ismert hazai nonprofit önkéntes pénztári rendszer, a magyar önkéntes nyugdíjpénztárak a legrégebben működő nyugdíj-megtakarítási formaként széles körben, 1 millió fő feletti előtakarékoskodó számára nyújtanak megoldást az időskori jövedelempálya simítására és a bérek-nyugdíjak közötti feszültség enyhítésére. A hazai önkéntes nyugdíjpénztári szektor mind a törvényi szabályozás, mind a piaci érettsége alapján könnyen és mindenki számára elérhető, valamint költségtakarékos eszköz, mely egy másodlagos védőhálót vonhat az alacsonyabb jövedelmű munkavállalói rétegek számára.

## **Hazai megtakarítások az adatok tükrében**

### **Vagyonnövekedés és nyugdíj-megtakarítás**

A háztartások nettó pénzügyi vagyona 2018. év végére 44,7 milliárd forintra nőtt, ami mindössze pár év alatt (2015 év végétől) 33,5 milliárdos szintről 33 százalékos bővülésnek felel meg. (KSH, 2018)

Habár ez a dinamikus pénzügyi mozgástér növekedés igen látványos, nem szabad szem elől téveszteni, hogy az OECD háztartások vagyoni és jövedelmi

egyenlőtlenségeit 2015. évi adatok alapján felmérő tanulmánya alapján a nettó átlagvagyon alapján nemzetközi összehasonlításban így is rosszul szerepelnek a magyarok. A hazai adat Litvánia (USD 68 000) és Chile lakossági vagyona után mért harmadik legalacsonyabb (USD 101 000). (OECD, 2018)

Az átlagos magyar háztartás vagyoneszközeit részletesebben vizsgálva az egyes vagyonelemek közül kiemelkedik az ingatlan, mely felértékelődése egyben a jelenleg mérhető dinamikus összesített vagyonnövekedés egy részéért is felel. Ha pedig az Európai Központi Bank által koordinált háztartási vagyonszámítás (Household Finance and Consumption Survey – HFCS) részeként végzett hazai háztartási vagyonszámítást is megnézzük jól látható, hogy a pénzügyi eszközök esetében jelentős különbség van az eszközök típusa szerint. Míg készpénzzel minden háztartás rendelkezik, addig például tőzsdei részvénnel csak a háztartások egy százaléka. Jelen elemzés szempontjából legfontosabb mutató, a nyugdíjvagyon aránya a teljes hazai lakossági pénzügyi vagyonon belül 17 százalék, de vagyoni decilisek szerint igen jelentős különbségeket mutat. A nyugdíj-megtakarítások aránya igen magas, közel 50 százalék a 10. decilisben, míg az 1.-től 4. decilisekben, mindössze 5-7 százalékos értékével jóval kevesebb az átlagnál. (1. ábra)

Mindez világossá teszi, hogy a pénzügyi lehetőségek különbségei nagymértékben befolyásolják a munkavállalók megtakarítási szokásait.

jellemzők	Decilisek nettó vagyon szerint										összesen
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	
van lakása, háza	28	63	84	89	94	96	95	98	96	97	84
van több ingatlanja	4	3	6	7	10	15	18	25	37	66	19
van autója	30	29	41	41	48	49	62	76	80	82	54
van készpénze	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
van folyószámlája	71	66	71	72	78	84	86	89	96	97	81
van lekötött betétje	9	7	10	13	13	15	20	25	40	55	21
van állampapírja, kötvénye	0	0	1	2	2	2	6	5	11	30	6
adott kölcsönt											
magánszemélynek	5	8	6	3	4	5	6	7	9	13	7
van tőzsdei részvénye	0	0	0	0	1	1	0	0	2	9	1
van egyéb részesedése	1	1	1	1	3	3	4	6	11	35	7
van egyéni vállalkozása	5	2	3	5	4	6	6	10	16	14	7
van befektetési jegye	0	0	0	0	0	1	1	2	4	23	3
van életbiztosítása vagy nyugdíjpénztári tag	5	5	7	7	11	12	20	23	30	47	17
van ingatlanhitele	26	16	21	16	14	15	17	18	15	17	17
van egyéb hitele	34	19	24	19	17	18	20	14	16	17	20

Forrás: Miből élünk? 2017 – háztartási vagyonszámítás

1. ábra: A különféle eszközökkel és kötelezettségekkel rendelkező háztartások aránya a nettó vagyon szerint képzett decilisekben 2017-ben, százalékban

Forrás: Magyar Nemzeti Bank, Háztartási vagyonszámítás, 2017.

## Szorongás a jövőtől

2018-ban a Pénztárszövetség reprezentatív lakossági felmérést készített, amelynek célja az önkéntes nyugdíjpénztárak ismertségének, megítélésének, másrészt a megtakarítási célok és ezek alkalmazott formái alakulásának felmérése volt. A válaszok alapján, ha a vagyoni helyzetre és a megtakarítások szintjére tekintünk talán nem is meglepő, hogy a közvetlen megkérdezéses reprezentatív véleménykutatások alapján a dolgozó lakosság csupán 20 százaléka várja nyugodtan vagy bizakodva nyugdíjas éveit, 54 százalék a szorongók és 27 százalék a bizonytalanok aránya. A félelem az időskori anyagi nehézségektől az elmúlt években folyamatosan kis mértékben enyhülni látszik, a többségnek továbbra is vannak aggodalmai. Kevesen bíznak abban, hogy nem lesznek anyagi nehézségeik nyugdíjas korban, és a válaszadók többsége kifejezetten aggódik. Ez az aggodalom igen szorosan korrelál a jelenlegi jövedelemmel is, nem meglepő módon az alacsonyabb jövedelműek a leginkább pesszimisták. Habár évről-évre egyre többen takarítanak meg, de a célok között háttérbe szorul a nyugdíj. Az idős korra spórolás csak az ötödik helyen áll és ez még a nyugdíj előtt közvetlenül állóknál is csak a harmadik megtakarítási cél.

Nem meglepő, hogy minden második válaszadó arra számít, hogy nyugdíjasként is dolgoznia kell majd rész- vagy teljes munkaidőben a megfelelő megélhetés érdekében. Elgondolkodtató adat az is, hogy az aktív lakosság 63 százaléka alapoz az állami nyugdíjra. Arra a kérdésre, hogy miből él majd nyugdíjasként, 35 százalék említette a nyugdíjtakarékosságot.

Vagyis az aktív lakosság majdnem kétharmada számít arra, hogy az állam támogatni fogja nyugdíjas korában. Korábban félretett megtakarítására kevesebb számítanak, mint nyugdíjas kori bevételi forrásra. Igaz, van fejlődés, hiszen a Pénztárszövetség felmérésében 2014-ben még az emberek egyharmada mondta azt, hogy egyáltalán félretesz nyugdíjra míg 2018-ban 58 százaléuk nyilatkozott így. Ugyanakkor a nyugdíjra takarékoskodók aránya nem változott jelentősen, és ahol történt is növekedés, az sem kifejezetten nyugdíjcélú megtakarítási forma, hanem bankszámlán tartott pénz vagy példának okért életbiztosítás formájában. Érdekes és sokatmondó adat viszont, hogy akiknek van önkéntes pénztári megtakarításuk, azok sem nyugodtak a nyugdíjas évek felől, tehát nyitottak lennének akár a további előtakarékoságra. Nyugdíjpénztári tagságukkal sem érzik úgy, hogy megoldották a problémát. Csupán 3% érzi úgy, hogy céljainak elegendő pénzt takarít meg ilyen módon. Annak ellenére, hogy ha a nyugdíj kiegészítés ideális mértékéről van szó, továbbra is alacsonyak a lakossági elvárások, nem nőtt azok aránya, akik elégedettek a megtakarításuk mértékével: a lakosság túlnyomó többsége (70%) úgy érzi, nem tud annyit félretenni, ami elég lenne a későbbi nyugdíjuk kiegészítéséhez.

## **Nyugdíj megtakarítások – négyből egy**

2018 végén a teljes önkéntes nyugdíjpénztári vagyon meghaladta az 1400 milliárd forintot és az egyéni éves befizetések összege a 100 milliárd forintot. Ma Magyarországon közel 1,1 millió pénztártag van, igaz, a rendszeresen tagdíjat fizetők száma ennél alacsonyabb.

Ha közelebbről vizsgáljuk a pénztári tagságot feltűnő, hogy a legfiatalabbak körében nagyon alacsony a nyugdíj-megtakarítással rendelkezők aránya, a 18-29 éveseknél mindössze 2,41 százalékos, a 30-39 éveseknek pedig 17 százalékos. Az átlagos pénztártag 47 éves. (ÖPOSZ, 2017.)

Az MNB adatai is azt mutatják, hogy a pénztári lefedettség a 16-35 évesek körében a 2002 évi 13 százalékról 7 százalékra csökkent 2017 végére. Az idősödő tagokat tehát nem kellő mértékben pótolják a fiatalabb pénztártagok. Kétmilliónál több azoknak a 35 év alattiaknak a száma, akik nem pénztári tagok. (MNB, 2018.)

A már hivatkozott lakossági felmérés alapján a halogatás és az időszerűség vélt hiánya – különösen a 30 év alattiaknál – komoly visszatartó erő a megtakarítások elindításában, valamint hétből egy megkérdezett (a folyamatosan növekvő várható élettartam ellenére is) úgy gondolja, úgysem él majd addig, hogy szüksége legyen nyugdíjcélú megtakarításra.

## **Megtakarítási hátrányban**

Ma a magyarok jellemzően csak 30-35 év felett válnak nagyobb számban önkéntes nyugdíjpénztári taggá. Beszédes adat, hogy az egy főre eső átlagos vagyon a teljes pénztári tagságot vizsgálva 24 éves korban éri el a 100 ezer forintos határt. A 33 évesek átlagos megtakarítása 500 ezer forint feletti, 40 év felett már 800.000 az átlagos egyéni számla egyenleg, míg a 47 éves korcsoportnál pedig átlépi a milliós határt.

## ***Kisvállalkozók, minimálbérek***

Amikor a nyugdíjról, nyugdíj-felkészültségről esik szó, nem szabad elfeledkezni a kisvállalkozói, vagy épp minimálbére bejelentett foglalkoztatotti társadalmi csoportról sem. Aggodalomra ad okot, hogy ennek a csoportnak a tagjai nem számíthatnak arra, hogy majdani megélhetésüket a formális nyugdíjrendszerből az aktív éveikhez hasonló színvonalon tartsák. Az önfoglalkoztatók csak részben hasonlítanak az alkalmazottakhoz a nyugdíj-felkészültség, a nyugdíj-megtakarítás tekintetében. Egy évvel ezelőtt a KSH adatai szerint 458 ezer egyéni vállalkozó volt. A kisadózók tételes adója (kata) (mintegy 200-250 ezer adózó) vagy a kisvállalati adója (kiva) formájában adózók ráadásul különösen nem is motiváltak az adókedvezménnyel támogatott pénztári nyugdíj-megtakarításra, hiszen személyi jövedelemadót nem fizetnek, így a kedvezményt sem érvényesíthetik. Habár hivatalos adatok nem állnak rendelkezésre, a közfoglalkoztatottakat és

önfoglalkoztató vállalkozókat ide nem számolva az egymilliót is meghaladhatja azoknak a száma, akik csupán minimálbért vagy annál csak kevéssel többet keresnek. (Portfolio.hu, PM, 2019.) Ők pedig alacsony befizetéseik alapján aligha számíthatnak akkora állami nyugdíjra, amekkorából az aktív korukban megszokott életszínvonalat vihetnék tovább.

### ***Nők megtakarítási helyzete***

Külön szót érdemel a megtakarítók között a nők helyzete is. A nők korábban mennek nyugdíjba, általános egészségi állapotuk hatvanéves korukban jobb a férfiaknál, mégis kevesebb nyugdíjat kapnak és nagyobb eséllyel fenyegeti őket szegénység időskorukban. Ennek a helyzetnek az okai sokrétűek, de alakulásában szerepet játszik, hogy jellemzően a férfiakénál kevesebb évet dolgoznak, valamint átlagosan alacsonyabb fizetést kapnak, tehát mind a járulékfizetési időszak, mind a befizetett járulékok mértéke a férfiaké alatt marad. Az Európai Bizottság adatai alapján az EU szintjén a két nem közötti nyugdíjszakadék 2017-ben 35,7% volt. A magyar nők nyugellátása 15,4 százalékkal marad el férfitársaikétól. Az aktív évek megtakarításai során viszont ugyancsak hátrányban vannak a nők. A pénztártagok körében végzett ÖPOSZ adatelemzés szerint 2017 végén a tagságban a nők aránya 48, még a férfiaké 52 százalék, közelítőleg kiegyensúlyozottnak tekinthető. A férfiak és nők megtakarításainak aránya azonban jelentősen eltér: a nők felhalmozása az összes megtakarításon belül a vagyon 42, míg a férfiaké az összvagyon 58 százalékát tette ki. Az egy főre jutó átlagos vagyon szektorszinten a nők esetében 22 százalékkal alacsonyabbnak mutatkozott. Az átlagos felhalmozás tekintetében a korcsoporton belül az életkor előrehaladtával kimutathatóan nyílik az olló a két nem között. A harmincas éveikben egyforma ütemű vagyongyarapodás fokozatosan lassul, és 65 éves korra az átlagos tagoknak a nők között 27 százalékkal alacsonyabb 2.050.000, a férfiaknak pedig 2.815.000 ezer forint volt az egy főre jutó átlagos a megtakarításuk (2. ábra).

500.000+ vagyon	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Férfiak – 32 évesen</li> <li>• Nők – 33 évesen</li> </ul>
1.000.000+ vagyon	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Férfiak – 42 évesen</li> <li>• Nők – 50 évesen</li> </ul>
2.000.000+ vagyon	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Férfiak – 60 évesen</li> <li>• Nők – 69 évesen</li> </ul>
3.000.000+ vagyon	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Férfiak – 71 évesen</li> <li>• Nők – nem érik el</li> </ul>

2. ábra: Egy főre jutó átlagos nyugdíjpénztári megtakarítás  
nemek és korcsoportok szerint  
Forrás: ÖPOSZ adatgyűjtés, 2017.

A hátrányok tehát koncentrálnak olyan csoportok körében, amelyeknél eleve nagyobb a kockázata a nyugdíjba vonulás pénzügyi bizonytalanságának, beleértve az alacsony képzettségüket és jövedelmüket, az önfoglalkoztatókat és a nőket. Még azok közül is, akik megpróbálnak takarékoskodni nyugdíjba vonulásuk idejére, viszonylag kevesen képesek kidolgozni egy hatékony tervet, és külső támogatás nélkül hosszú távon is tartani magukat hozzá.

### **A globális trendek Magyarországon is hatnak**

Mindeközben a teljes népesség csökken, a 65 év felettiek száma emelkedik. Nem csupán világviszonylatban okoz problémát ez a demográfiai helyzet, de hazánkban is nagy hatással lesz a közeljövőnkre. A függőségi ráta - amely az aktív korú, azaz 15-64 évesek népességre jutó idősök, azaz 65 évesek és annál idősebbek arányát mutatja - 2060-ig a duplájára növekedhet. (Századvég, 2016) és négy aktív korúra már 2041-ben két nyugdíjas korú fog jutni.

Nyugdíj-kiegészítésre tehát szükség lesz. Egy átlagos nyugdíjas 2014-ben még az átlagkereset 71,4 százalékát kapta, tavaly ez az úgynevezett helyettesítési ráta tovább esik. Míg 2016-ban az átlagos nyugdíj a nettó átlagbér 72 százalékát tette ki, addig ez 2041-re a Századvég gazdaságkutató becslése szerint ez 42 százalékra mérséklődik (Századvég, 2016). A bérnövekedés volumene is szédítő: 2015-ről 2018-ra 28 százalékkal nőtt az átlagos reálkereset. Ez a reálbér-robbanás is terhet ró

az államra, illetve mindez megfelelő nyugdíj-kiegészítés nélkül mindinkább polarizálja az aktív évek és a nyugdíjban töltött idő közti bevételi szintet.

### **A pénzügyi tudatosság hatása és a pénzügytudatosság növelésének hosszú távú előnyei**

A lakosságot ma nehéz meggyőzni arról, hogy érdemes az előtakarékoságot választania. (Kovács-Pál, 2017; Gróf – Süveges – Szemán, 2017) A pénzügyi tudatosság hiányosságainak kérdése mellett a megtakarítások alacsony szintjéhez szintén hozzájárul a hosszú távú pénzügyi tervezés hiánya, a megtakarításokhoz szükséges anyagi erőforrásokkal kapcsolatos bizonytalanságok, valamint a pénzügyi közvetítőrendszerrel szembeni bizalom (növelhető) szintje és a jogszabályi változásoktól való félelem is. (Századvég 2018.)

#### ***Alacsony szinten a pénzügyi ismeretek***

A pénzügyi fogalmakra és a nyugdíjakra vonatkozó információk szintje komolyan befolyásolja az egyének azon képességét, hogy céljaiknak megfelelő megtakarítással várják a nyugdíjba vonulást. (Pál, 2017) A pénzügyi fogalmak ismeretének megítéléséhez az OTP Öngondoskodási Index adatai nyújtanak segítséget, mely alapján a felnőtt lakosság ismeretei alacsony (és romló) szintet mutatnak. 2017-ben a válaszadók mindössze fele képes volt helyesen megválaszolni a kamatokra vonatkozó egyszerű számítás eredményét (53 százalék) ez a szám egyharmadra esett (34 százalék) amikor egy kamatos kamat működési elvével kapcsolatos kérdés merült fel. A válaszadók egy része (17 százalék) nem tudott egyszerű matematikai számítást sem elvégezni (elosztani 2 millió forintot négy egyenlő részre). Vagyis a pénzügyi ismeretek, pénzügyi írástudás hiánya, elég sok kívánnivalót hagy maga után (Kovács, 2015 és 2017). Az Index alapján ráadásul a bankszámlával rendelkező megkérdezettek 65 százaléka tavaly úgy nyilatkozott, hogy általában is kiszámíthatatlannak tartja anyagi helyzetét hosszú távon és csak 18 százalék vállalta volna, hogy évtizedeken keresztül havonta rendszeresen félretegyen. (Kovács Antal az OTP Öngondoskodási Indexről, 2018.) Holott nyugdíj kiegészítésre és az egyre növekvő élettartammal együtt növekvő, egészségügyi kiadások fedezetére együtt összegyűjtött vagyonnak ideális esetben fejenként legalább 20 évre kellene elegendőnek lennie, tehát a kérdés megoldása több, mint sürgető, még ha minden pénzügytudatossági projektről tudható, hogy nem rövid, hanem közép és hosszútávon érnek be gyümölcsei. Ahhoz tehát, hogy a lakosság hosszú távú pénzügyi helyzete stabilabb legyen, szükséges a pénzügyi tudatosság növelése és a hosszú távú pénzügyi tervezés elősegítése.

#### ***Fókuszban a pénzügyi edukáció***

A megtakarításokra és nyugdíjakra vonatkozó bármiféle útmutatás – jöjjön az az oktatási rendszerből, vagy akár a munkáltatóktól - szükségszerűen a pénzügyi

oktatás más aspektusaira is kiterjed. Annak megítélése, hogy mennyi jövedelemre lehet szükség a nyugdíjba vonulásnál, hogy hogyan lehet félretenni bevételeinkből ezekre a célokra, hogyan lehet kihasználni az elérhető lehetőségeket, kedvezményeket mind-mint pénzügyi készségeket vagy például az adózás megértését igénylő témák. Emiatt a nyugdíjtudatosság a szélesebb körű pénzügyi oktatás egyik lépcsőjeként is tekinthető. Ami viszont gondot jelent, hogy a pénzügyi műveltség nagymértékben korrelál más tényezőkkel, leginkább a felsőoktatással, ezért nehéz az ezzel kapcsolatos edukáció eredményeit közvetlenül mérni.

Mindez azért különösen fontos, mert mint tudott, a hazai társadalmi folyamatok, az elöregedő lakosság és a helyettesítési ráta feljebb röviden bemutatott várható változásai, a várható élettartam kitolódása mind olyan hatást gyakorolnak, amik a ma fiataljainak a napi valóságot jelentik majd pár évtized múlva. A jelenlegi szintről várhatóan 42 százalékra zuhanó helyettesítési ráta csak egy kiragadott példa arra, hogy a mai tinédzsereknek, akik hamarosan belépnek a munka világába, miért van szüksége élő tudásra a megtakarítás fontosságáról.

A pénzügyi tudatosság alapjai pedig ideális esetben kisgyerekkorban alakulnak ki és folyamatosan fejlődnek.

A pénzügyi tudatosság terén ezért is kiemelten fontos a fiatalok, a pályakezdők megszólítása. Nagyon jelentős, nagyon fontos, hogy minél előbb tanuljanak erről is diákok. Ennek a szellemében a Pénztárszövetség is csatlakozva a számos kiváló hazai pénzügyi tudatossági kezdeményezéshez, 2019 elején elindította középiskolásoknak szóló pénzügyi edukációs online vetélkedőjét, a Pénzmesterek akadémia és verseny területét.

A gazdasági ismerethez és okos pénzügyi döntésekhez vezető másik fontos "lépcsőfok" pedig a hétköznapi edukáció, ami már a most felnőtt embereket is eléri. Modern gazdaságunk bonyolult. Akár hitelfelvétel házvásárlás vagy nyugdíjmegtakarítás a téma, az embereknek nap-mint nap olyan döntéseket kell meghozniuk, amelyek még akkor is nehézkesek lehetnek, ha valaki felsőfokú végzettséggel rendelkezik. Minden szektorban keresik ezért módját, hogy megkönnyítsék az emberek számára a megfelelő döntéseket. Ebben segítenek a különféle fintech megoldások, az IT szektor fejlesztései is. A hozzáférés pedig tudást is hozhat. A fiatalabb generációk számára a digitális megoldások léte és elérhetősége már nem újdonság, hanem létszükséglet. Minden területnek, így az előtakarékosságnak/pénztáraknak is muszáj lépést tartania ezzel az igényel, hiszen a digitalizáció nem csak egyszerűbbé és gyorsabbá, de sokkal ügyfélbaráttá teszi (az egyéniént jelenleg is könnyen használható pl. pénztári) megtakarításokat. Ha jól használjuk a fejlődés által elérhető megoldások, magukban is rengeteget segíthetnek.

Egy másik megközelítés az, hogy egyszerű hüvelykujjszabályokat kínálunk az embereknek. Mivel kevesen tudják kiszámítani, hogy mekkora megtakarításra van szükségük a kényelmes nyugdíjazáshoz, segíthetnek az egyszerű iránymutatások:



„A megfelelő nyugdíjkiegészítési cél ... nemcsak egyszeri nagy, hanem folyamatos kisebb összegű ... a havi jövedelem 3-9 százalékára rúgó – befizetésekkel is elérhető” – adott egyszerűen érthető útmutatást a nyugdíjmegtakarítások kapcsán például a Magyar Nemzeti Bank (MNB, 2018).

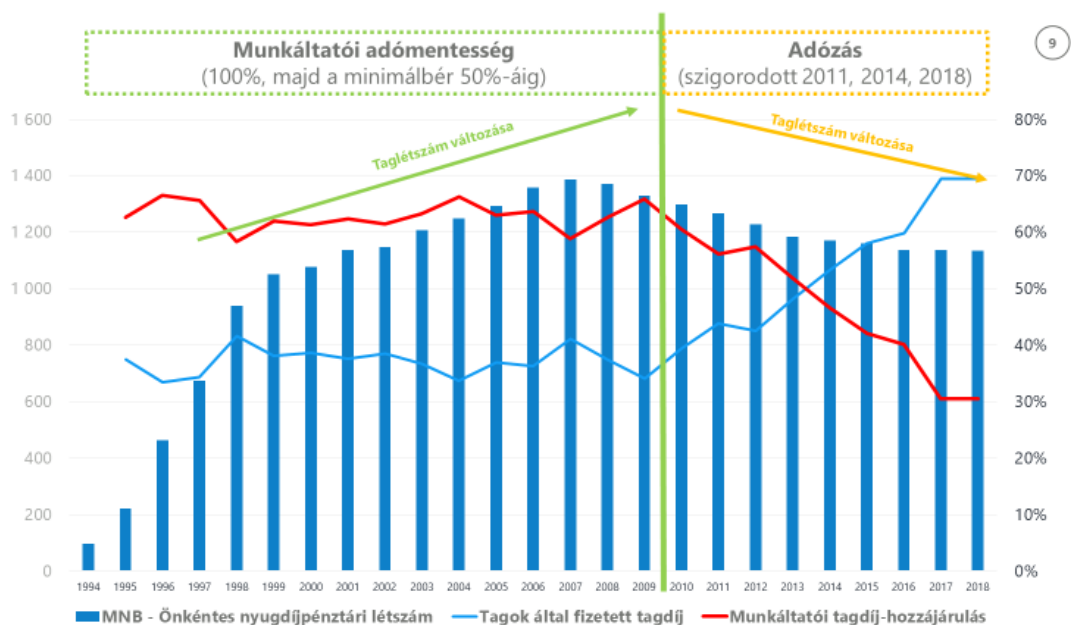
A Pénztárszövetség tapasztalatai szerint emellett a fiatalok és már aktív dolgozók megszólításában és érzékenyítésében, akikre eddig erősen alapozni lehetett (és kellene a jövőben is) azok a munkáltatók. Ha egy munkáltató tudatosan és felelősen gondolkodik, rengeteg információt tud ugyanis átadni olyan témákban, mint a költségvetés, az egészségmegőrzés vagy a nyugdíjazás tervezése, egyszerűen azáltal, hogy elérhetővé teszi az alkalmazottak számára az eszközöket, juttatási formákat, amelyeknek elérhetőek ezen célokhoz. Ezek a lehetőségek ismereteket adnak és segítenek a munkavállalóknak abban, hogy eldöntsék, hogyan akarnak pénzügyeikben előre haladni, és milyen céljaik vannak, vagy lesznek.

Minden munkavállaló pénzügyi helyzete más, ezért fontos, hogy a munkáltatók, ha tehetik, ösztönözzék őket a tudatos pénzügyi tervezésre és előtakarékosagra. A munkáltatói hozzájárulás jelentősége tehát az ismeretek átadásában és a megtakarítás megkezdésében is kulcsfontosságú. Nem csak a pénzügyileg materializálódó támogatás miatt igaz ez. A munkaadók komoly súlyú edukációs csatornák is. A munkáltató egy jól működő vállalati struktúrában már pályakezdő kortól ad információt és támogatást az előtakarékoság megkezdéséhez és segít annak kiegészítésében. Kvázi pénzügyi oktatást is nyújtva ezzel a munkáltatók kiemelhetik az általuk kínált egyes juttatási elemeket vagy általában a jövőtervezés fontosságát is. Ha ugyanis a munkavállalók nem ismerik, vagy netán túlságosan bonyolultnak tartják a valójában egyszerű és rugalmas megtakarítási formákat, kevésbé valószínű, hogy kihasználják a nekik járó előnyöket, vagy belevágnak a megtakarításba.

### **Ösztönzők és a munkáltatói részvétel**

Az ÖPOSZ 2018. évi felmérése alapján a 20 és 30 közötti korosztály kiemelkedő arányban támaszkodott a munkáltatóira, a munkáltatói hozzájárulás aránya esetükben 63-73% volt. Harminchat éves korig a tagdíjak felét a munkáltató fedezte, és csak 50 éves kortól mutatkozott a szektorátlagnak megfelelő (2017. évben 37%) a munkáltatói részvétel. Az egyéni megtakarítás fokozódása az életkor előrehaladtával folyamatosan egyre növekvő mértékű.

Különösen az utóbbi évtizedet szemügyre véve látványos a mutatók 3. ábra szerinti együtt-mozgása, vagyis az, hogy mekkora lehetőség, egyben motiváló erő egyrészt a munkáltatók számára az adókörnyezet kedvező volta, másrészt a dolgozók számára a vállalati támogatás.



3. ábra  
Forrás: ÖPOSZ, MNB

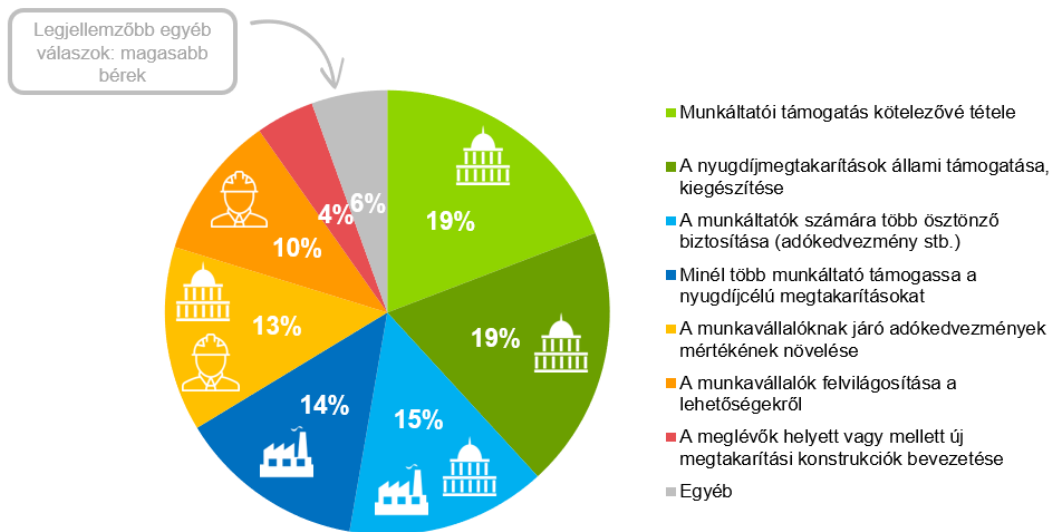
Az, hogy a juttatási csomagokban mi marad meg és mi az, amit az eddig adott bérén kívüli juttatási elemek közül eltöröl egy-egy vállalat, számos szempont alapos mérlegelése után dől el minden egyes cégnél. Amint az önkéntes nyugdíjpénztári juttatások történeti visszatekintésben kikerültek tehát a kedvezményes adózás köréből, vagyis csökkent az ilyen formában nyújtott hozzájárulások adóelőnye és a munkáltatóknak már kevésbé érte meg ezen csatornán keresztül támogatniuk munkavállalóikat az direkt kihatással volt a taglétszámra is

### ***Lakossági várakozások az ösztönzők kapcsán***

Az aktív lakosság leginkább az államtól várja, hogy nyugdíjcélú megtakarításra ösztönözze őket, elsősorban közvetlenül állami támogatáson keresztül, illetve a munkáltatói támogatás kötelezővé tételével. A Pénztárszövetség tavalyi felmérése alapján az automatikus munkáltatói kiegészítés sokakat ösztönözne arra, hogy növeljék befizetésüket – főként a nyugdíjpénztári megtakarítással már rendelkezők tennének így (71%), de az ebben a formában (még) nem takarékoskodók fele is hajlana arra, hogy a támogatás hatására megtakarításba kezdjen.

A 4. ábrán látható, hogy a hazai dolgozók 19 százalékának véleménye szerint a nyugdíjcélú megtakarításokat jelentős mértékben ösztönöznék, ha kötelezővé tennék a munkáltatói támogatásokat, illetve, ha a nyugdíjmegtakarításokat az állam támogatná, kiegészítené. Motivációs faktorként 14 százalékuk hasznosnak

értékelné, ha a munkáltatóknak járó adókedvezmények mértéke növekedne és 13 százalék szerint a megoldás az lenne, ha több munkáltató támogatná a nyugdíjcélú megtakarításokat, vagy (12 százalék) a munkavállalók számára több ösztönzőt biztosítanának, például magasabb adókedvezmény formájában. 10 százalékra ösztönzően hatna, ha felvilágosítanák őket a lehetőségekről, a meglévők helyett vagy mellett új megtakarítási konstrukciók bevezetését viszont csupán 4 százalék véli jó megoldásnak. Az egyéb válaszok között (6 százalék) a legjellemzőbbek a magasabb bérek voltak.



4. ábra

Forrás: NRC, ÖPOSZ, 2018.

### Következtetések, javaslatok

A nyugdíjrendszerek világviszonylatban is számos országban építenek valamiféle vállalati nyugdíj-kiegészítő rendszerre, vagyis arra, hogy a munkavállaló segíti a vele foglalkozási viszonyban álló állampolgárok nyugdíjaskori anyagi biztonságát. Ezek részint kötelező, részint önkéntes vagy kvázi-önkéntes (mindenki automatikusan belép, de lehetőség van a kilépésre) rendszerek. Hazánkban az önkéntes nyugdíjpénztárak kiváló lehetőséget jelentenek a munkavállalók számára, hogy a munkáltató, a munkavállaló és az állam közös felelősségvállalása nyomán létrejövő megtakarítások előnyeit élvezhessék – esetleg nem folyamatos munkaviszony mellett is. A három érintett oldal, a dolgozók, a munkáltatók és az állam szerepvállalására is szükség van ahhoz, hogy az öngondoskodás egyik alternatívájaként, akár évi 150 ezer forintos adó-visszatérítéssel elérhető pénztári

takarékoskodás még nagyobb teret nyerjen. A munkáltatók növekvő hozzájárulása nagyságrendi lépést jelentene, hiszen felmérések szerint a pénztári tagsággal jelenleg nem rendelkezők fele váгна bele a takarékoskodásba a munkáltató segítségével. Fontos, ahogy azt a Századvég gazdaságkutató kötete is kiemeli, a nyugdíjcélú megtakarításokat nem is a cafetéria-rendszeren belül érdemes rendezni, hanem azon kívül, önálló elemként. (Századvég, 2018.)

Szintén az állam, a munkáltatók és az egyének együttes szerepvállalására épít a Magyar Nemzeti Bank versenyképességi programja, mely konkrét javaslatok között a hazai önkéntes pénztári rendszerre épülő „Jóléti Alap” gondolatának bevezetésével tenne a helyzet rendezéséért. Az MNB felvetése alapján „minden egyes munkavállaló és munkáltató a bruttó bér egy bizonyos százalékát fizetné be a munkavállaló saját dedikált jóléti számlájára, melynek lenne külön nyugdíj- és egészségsebe (az egyén saját döntése alapján határozhatná meg a két külön zsebbe érkező pénzösszeg mennyiségét). Az állam a két szereplő befizetése mellé további adókedvezményeket biztosítva (munkavállalói befizetések után szja visszaigénylés, munkáltatói befizetés adóalapból történő leírása) tehetné a rendszert még vonzóbbá az egyes szereplők számára”. (MNB, 2019)

Összességében megállapítható, hogy hosszú távon a jelenlegi – demográfiai és idősödő társadalmat előjelző - megatrendekre adekvát válaszként az önfinanszírozásban az jelentene megoldást, ha az önkéntes pénztártagok előtakarékoságának munkáltatói támogatása önálló és hatásos támogatást, ösztönzést kapna. Egy hatékony, minél erőteljesebb lefedettségű, akár minden aktív állampolgárt elérő kiegészítő nyugdíjrendszer érdemben járulna hozzá az állami rendszerek tehermentesítéséhez (MNB, 2019.)

Különböző ezt célzó gazdaságpolitikai ösztönzők, állami szerepvállalási módok kialakítása és beépítése képzelhető el azzal a céllal, hogy mind a munkáltatókat, mind a munkavállalókat megtakarításokra motiválják. A hazai háztartások megtakarításainak mai hiányára, ezen belül a „hiányzó generáció” problematikájára és ezáltal a hazai nyugdíjrendszerre nehezedő nyomás enyhítésére a gyógyír tehát a pénzügyi tudatosság erősödéséből táplálkozva és az ösztönzők és az automatizmusok útján az okos alapbeállítások automatikussá tételében rejlik, figyelembe véve a viselkedési közgazdaságtan Thaler-i elveit is. Az előtakarékoság és annak támogatása ugyanis olyan hosszú távú befektetés, ami egyéni szinten, gazdaságilag és társadalmilag is fontos.

## Irodalomjegyzék

Bozsik, S. – Paczolai, Sz. (2007) Nyugdíjpénztárak: Az önkéntes kölcsönös kiegészítő nyugdíjpénztárak és a kötelező magánnyugdíjpénztárak működése, Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, ISBN: 9789630620918

Európai Bizottság, Sajtóközlemény, Nagyobb egyenlőség, de a változás túl lassú, Brüsszel, 2019. március 7. European Commission, Report on equality between women and men in the EU, 2019

Gróf, P. – Süveges, G. – Szemán, J. (2017): FELMÉRÉS A PÉNZÜGYI KULTÚRÁRÓL A MISKOLCI EGYETEMEN, In: Pál, Zsolt (szerk.) A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra , Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2017) pp. 55-66. , 12 p.

Kovács A. (2018) – az OTP Öngondoskodási Indexről - Világgazdaság Öngondoskodás konferencia előadása (2018. november)

Kovács, L. (2015): A pénzügyi kultúra Európában, Magyarországon és a Miskolci Egyetemen, In: Veresné, Somosi Mariann; Lipták, Katalin (szerk.) „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia Konferencia Kiadvány, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, pp. 179-187. , 9 p.  
ISBN: 9789633580981

Kovács, L. – Pál, Zs. (2017): A pénzügyi kultúra vizsgálatának sarokkövei, In: Veresné, Somosi Mariann; Lipták, Katalin (szerk.) „Mérleg és Kihívások” X. Nemzetközi Tudományos Konferencia = „Balance and Challenges” X. International Scientific Conference : Konferenciakiadvány: A közgazdászképzés elindításának 30. évfordulója alkalmából, Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, (2017) pp. 344-353. , 10 p.

Magyar Nemzeti Bank: sajtóközlemény - Önkéntes nyugdíjpénztárak: bő három százalékos hosszú távú reálhozam, Budapest, 2018. március 14.

Magyar Nemzeti Bank: Tájékoztató a pénztárak adatairól a 2018. I-IV. negyedévi felügyeleti célú adatszolgáltatás alapján. Budapest, 2019.

Magyar Nemzeti Bank, Statisztikai Igazgatóság: Miből élünk? A 2017-es háztartási vagyonfelmérés első eredményeinek bemutatása, Budapest, 2019.

Magyar Nemzeti Bank: Versenyképességi program 330 pontban, Budapest, 2019

OECD Inequalities in household wealth across OECD countries: Evidence from the OECD Wealth Distribution Database, 2018. június 20.

ÖPOSZ (2018): Koréves adatgyűjtés, 2018. május

ÖPOSZ/NRC (2017): Öngondoskodás. Nyugdíjcélú és egészségügyi megtakarítások

ÖPOSZ/NRC (2018): Öngondoskodás. Nyugdíjcélú és egészségügyi megtakarítások, 2018. július

Pál Zsolt (2017) Könyvismertető: Kovács Levente – Terták Elemér: Financial Literacy (Panacea or placebo? - A Central European Perspective), In: Pál, Zsolt (szerk.) A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra, Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2017) pp. 117-119. , 3 p.

Századvég Gazdaságkutató: Önkéntes nyugdíj- valamint egészség- és önszegélyező pénztárak a 2017-es adóváltozások tükrében, Budapest, 2016.

Századvég Gazdaságkutató: A pénzügyi tudatosság és az önkéntes nyugdíjpénztári megtakarítások súlyának növelése, Budapest, 2018.

Dr. Windisch László: A Pénztárak jelenlegi helyzete a hosszú távú, nyugdíjcélú megtakarítások között - ÖPOSZ Konferencia 2018 előadása

Webes hivatkozások

[www.penzmesterek.hu](http://www.penzmesterek.hu)

<https://www.portfolio.hu/gazdasag/sosem-latott-szamok-kiderult-mennyien-dolgoznak-minimalberert-magyarorszagon.309419.html>

## Financial calculations – deposit and credit

Levente Kovács

### Abstract

When talking about finance and financial calculations, for many people it is mathematics that comes to mind and therefore, even if they decide to involve themselves with this topic, they do so with prejudice. Here we will give a short and comprehensive overview of relevancies that can also be understood through very basic knowledge of math and this new knowledge may help to increase the number of readers who are interested in financial culture. In this study, we will present the remuneration of bank deposits, the definition of loan repayment instalments, the sensitivity of interest levels to change, interest rate indicators and reference rates. These calculations can usually be found in textbooks on finance, categorized differently.<sup>38</sup> However, the interpretation of interest rate indicators and the definition of loan repayments at present value may provide new knowledge to many.

**Keywords:** financial calculations, interest rates, installments, reference rates

**JEL code:** C02, E43, G21

## PÉNZÜGYI SZÁMÍTÁSOK – BETÉT ÉS HITEL

Kovács Levente<sup>39</sup>

### Kivonat

A pénzügyek és a pénzügyi számítások kapcsán sokaknak a matematika képzettársítása rémlik fel, így még ha neki is kezdenek ennek a témakörnek, akkor is csak előítélettel teszik. Most röviden és áttekinthetően összefoglaljuk azokat az összefüggéseket, melyek alapfokú számtani tudással is megérthetőek és új ismeretekkel gyarapíthatják a pénzügyi kultúra iránt érdeklődő olvasót. Ebben a tanulmányban a banki betétek kamatozását, a hitel törlesztőrészek meghatározását, a kamatszintek változás érzékenységet, a kamatmutatókat és a referencia kamatokat mutatjuk be. Ezeket a számításokat a pénzügyi tankönyvekben más csoportosításokban általában megtalálhatjuk.<sup>40</sup> Azonban a kamatmutatók értelmezése, valamint a jelenértékre vetített hitel törlesztőrészlet meghatározások többek számára új pénzügyi ismereteket jelenthetnek.

---

<sup>38</sup> Such as in Principles of Corporate Finance by Brealey-Myers (Panem, 1998): present value: I/2.1, perpetuity: I/3.2, compound interest: I/3.3, taking out a loan: I/15..

<sup>39</sup> Főtitkár, Magyar Bankszövetség; Tanszékvezető, Miskolci Egyetem, kovacs.levente@uni-miskolc.hu

<sup>40</sup> Például a Brealey-Myers: Modern Vállalati pénzügyek-ben (Panem, 1998): jelenérték: I/2.1, örökjáradék: I/3.2, kamatos kamat: I/3.3, hitelfelvétel: I/15.

**Kulcsszavak:** pénzügyi számítások, kamatmutatók, törlesztőrészlet meghatározások, referencia kamatok  
**JEL kódok:** C02, E43, G21

### **Bevezetés – Bankbetétek kamatozása**

Az egy időre nélkülözhető pénzösszegeket jellemzően bank- vagy értékpapírszámlákon szokás tartani, mely után a pénzintézetek kamatot, hozamot fizetnek. A kamat mértékét a kereslet/kínálat viszonyai határozzák meg. A betételhelyező ügyfél a kamatért mond le egy időre a pénze elköltéséről, míg a másik oldalon a bank által hitelezett ügyfél kamatot fizet azért, hogy felhasználható pénzhez jusson. A két kamat mérték között egyértelmű reláció áll fenn:

betéti kamat < hitel kamat.

A kamat mértéket egy évre vonatkoztatva szokás megadni, jelölése: „p.a.” (per annum), és ezt éves kamatlábként szokás definiálni.

A kamathozam egyenesen arányos szokott lenni:

- az elhelyezett betét összegével (azaz kétszer akkora összegre kétszer annyi kamathozam jár),
- a kamatlábbal (azaz 3%-os kamatláb esetén a kamathozam háromszorosa az 1%-os kamatláb melletti hozamnak)
- a betét futamidejével (14 napra kétszer annyi kamathozam jár, mint 7 napra)

amennyiben a többi tényező változatlan.

### **Betét lineáris kamatozása**

Egyszeri lekötés esetén a kamathozam meghatározása:

Kamathozam = Betéti összeg \* éves kamatláb \* lekötési idő napokban / egy év napokban

Képletben:

$$H = B * r * t / 365$$



A képletben egy objektív érték szerepel, ez pedig az év hossza napokban. A számítási módszerek egyszerűsítése érdekében ugyanis elterjedt számítási módszer az, hogy a hónapokat egységesen 30 napnak, az évet pedig  $12 * 30 = 360$  napnak tekintik. Így kerek értékek esetén akár fejben is ki lehet számolni a kamathozamokat. Azonban ha a napokkal pontosan számolnak, akkor látható, hogy ez az 5 nap különbség mekkora hatással is bír.

Pl. 1millió forint, 6%-os éves kamatláb mellett 30 nap alatt

- a. 360 napos évre vetítés esetén 5.000 Ft kamathozamot ad,
- b. 365 napos év esetén viszont 4.932 Ft kamathozamot eredményez.

68 forint persze nem túl jelentős eltérés, azonban nagyobb összegek esetén a különbséggel már lehet mit kezdeni. A 360 napra vetítés hatása annyi, mintha normál év (nem szökőév) esetén 5 napra (szökőévben 6 napra) nem lenne kamathozama az ügyfeleknek. A 360 napos számítási módszerrel gyakran találkozhattunk értékpapírok esetén.

Mostantól kezdve - a kereskedelmi banki gyakorlatnak megfelelő - 365 napos vetítési idő kerül alkalmazásra a tanulmány számításaiban.

### **Betét kamatos kamatozása**

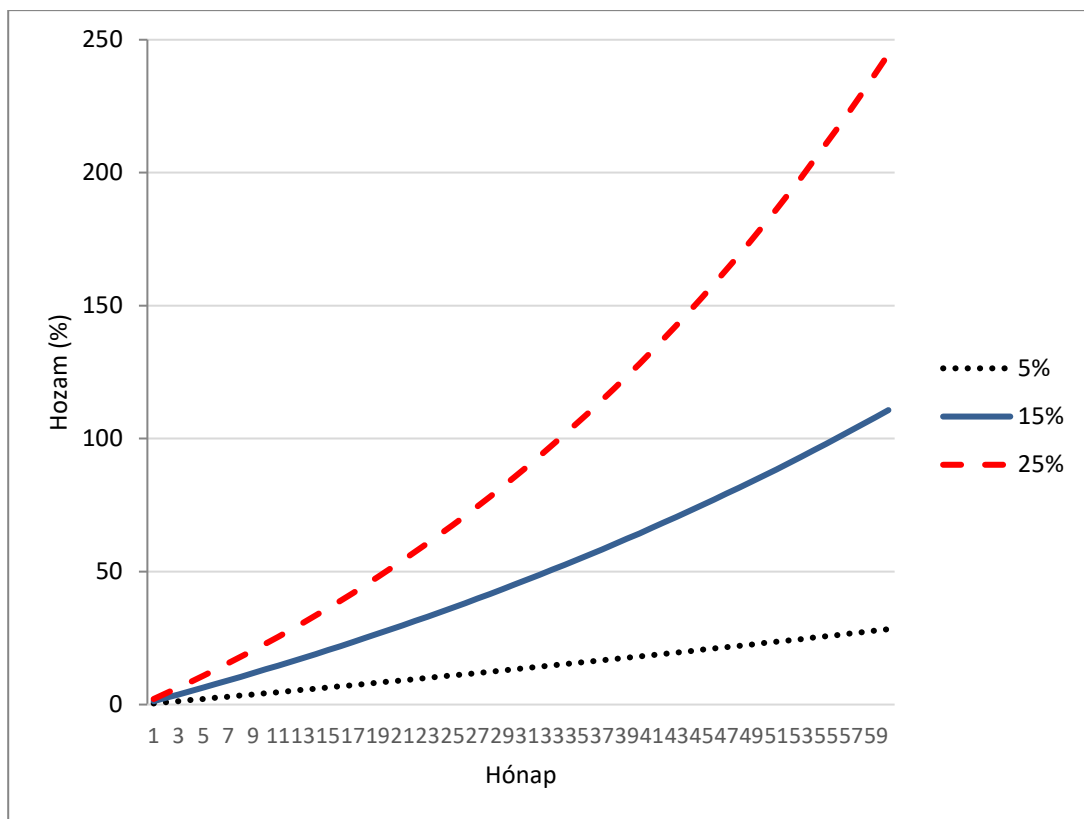
A betét egy időszakra való befektetése után két újra befektetésből szokás választani. Az egyik az, hogy a kamatot felveszik, majd az eredeti összeget újra befektetik. Pl. egy jelentősebb összeg egy-egy hónapra való befektetésével és a kamathozam felvételével minden hónapban ki lehet egészíteni a havi jövedelmet. Ennek természetesen az a hosszú távú következménye, hogy az alaptőke összege változatlan marad, így az hosszú idő alatt elértéktelenedik, valamint változatlan kamatláb mellett a havi kamathozam is hasonlóan elveszti értékét. Azaz ez egy nem fenntartható pénzgazdálkodási forma.

A másik az, hogy a kamathozammal (vagy legalább annak egy részével) rendszeresen megnövelik a betétet és ezt a megnövelt összeget fektetik be újra. Azaz az előző ciklusban megkapott kamat, a következő ciklusban már befektetésre kerül – ezt a forma a kamatos kamat. Ekkor időben a befektetett összeg exponenciálisan növekszik. Minél rövidebb egy-egy befektetési ciklus és minél magasabb a kamatláb annál gyorsabb ez a növekedés.

A kamatos kamatszámítás képlete:

$$H = B * (1 + r_t)^n$$

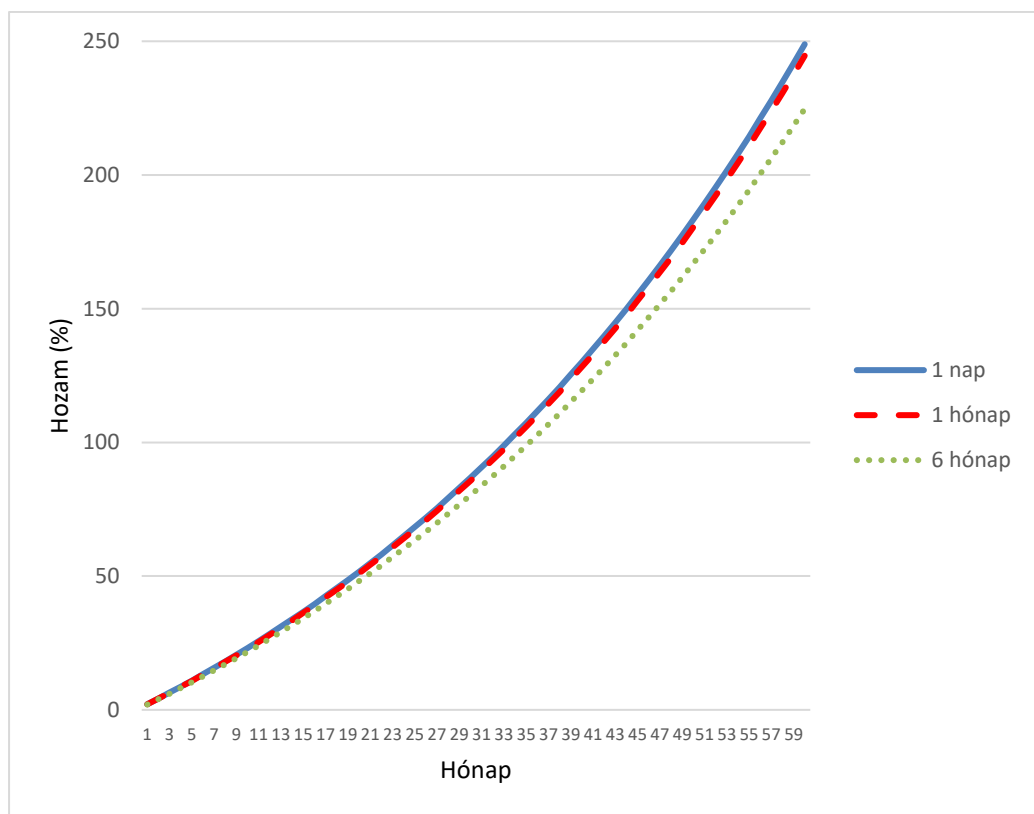
ahol „ $r_t$ ” az egy időszakra számolt kamat ( $r_t = r * \text{egy időszak hossza napokban} / 365$ ), „ $n$ ” pedig az újrabefektetések darabszáma.



1. ábra: Kamatos kamat hozam különböző kamatlábak esetén (egy befektetési idő 1 hónap, teljes befektetési idő 60 hónap, kamatlábak: 5%, 15%, 25%.)

Forrás: Saját szerkesztés

Az ábra alapján az látható, hogy a kamatláb növelése a kamatos kamat hozamokban látványos többletet jelent hosszabb futamidő esetén.



2. ábra: Kamatos kamat hozam különböző befektetési idők esetén (kamatláb 25%, befektetési idők: 1 nap, 1 hónap, 6 hónap, teljes befektetési idő 60 hónap)  
Forrás: Saját szerkesztés

Ahogy az ábrából látszik a befektetési idő rövidítése pl. 1 hónapról 1 napra már csak igen mérsékelt kamathozam emelkedést jelent még magas (pl. 25%-os) kamatláb és hosszú (pl. 60 hónapos) teljes befektetési idő esetén is. Az ábra alapján az az érzés fogalmazódhat meg, hogy a befektetési idő rövidülése szempontjából a kamatos kamat hozam hatértéke véges.

### ***A befektetési idő rövidülése ( $t \rightarrow 0$ )***

A második eset egyik érdekes alosete az, amikor a befektetési idő egyre rövidül, s végül pillanatonkénti újrabefektetéssel lehet számolni. Amennyiben egy évre számoljuk a kamatos kamat hozamot akkor az  $(1+r/x)^x$ -en függvénynek keressük a határértékét az  $x \rightarrow \infty$  esetben. Egy kis algebrai visszaemlékezéssel eszünkbe juthat, hogy ez éppen az „e” lesz, ahol az „e” a természetes alapú logaritmus alapja, azaz

$e=2,7182818284589...$  (egy racionális szám). Így  $t$  idő alatt a betét az „ $e^{rt}$ ”-szeresére növekszik.

### **Hitel törlesztőrészlet**

A betételhelyezésen kívül a kamatszámítás másik ismert, s talán izgalmasabb területe hitelek törlesztőrészletéhez kapcsolódik. Ennek esetei:

#### ***Egyenletes tőketörlesztés***

Ekkor a hitelt ( $H$ ) minden egyes hiteltörlesztés esetében azonos összegben fizetik vissza a fennálló tartozásra járó kamat mellett. Ekkor a tőketartozás egyenletesen csökken a teljes törlesztési időszak alatt. A törlesztésnek egyik eleme, az állandó tőketörlesztés, a másik eleme, pedig a csökkenő tőketartozás alapján számolt kamattörlesztés.

Összesen „ $n$ ” darab azonos törlesztés esetén az  $i$ -edik törlesztőrészlet meghatározása:

A tőketörlesztés minden esetben  $H/n$ . Az  $i$ -dik törlesztésig  $(i-1)$ -szer volt tőke törlesztés, azaz a tőketartozás összege  $H-(i-1)H/n = (nH-iH+H)/n = H(n+1-i)/n$ . Ennek az egy időszakra jutó kamat terhe plusz egy tőketörlesztési egység, azaz az  $i$ -dik törlesztőrészlet:

$$X_i = r_i * H(n+1-i)/n + H/n$$

ahol „ $r_i$ ” az egy törlesztési ciklusra számolt kamatláb.

#### ***Nominálisan azonos törlesztőrészlet***

„A pénzügyi számítások egyik kedvelt feladata a hitelek annuitásos, összegében állandó törlesztőrészletének a meghatározása. Ezt az egyetemi tankönyvek rendszerint az örökjáradékból vezetik le és jutnak el a következő eredményhez (a későbbiek miatt legyen „ $r$ ” az alapkamatláb, „ $m$ ” a hitel kamatfelára (legyen  $R=r+m$ ), „ $n$ ” pedig a törlesztőrészletek száma, gyakran időegységben kifejezve):

$$(1) \quad \text{Törlesztőrészlet} = \frac{\text{Felvett hitelösszeg}}{\frac{1}{R} - \frac{1}{R(1+R)^n}}$$

Az (1)-es eredményhez a következő – nem szokásos tankönyvi - úton is el lehet jutni:

A hitelösszeg pontosan egyenlő a törlesztőrészleteknek ( $X_i$ ) az  $R=r+m$  szerint diszkontált jelenértékével, azaz

$$(2) \quad \text{Felvett hitelösszeg} = \sum_{i=1}^n \frac{X_i}{(1+R)^i}$$

- Az annuitás elvárása szerint a törlesztőrészletek egyenlőek azaz

$$(3) \quad X_i = X_j = X$$

- Az általános mértani sorozat formája és összegképlete

$$(4) S_n = a_1 \sum_{i=1}^n q^{i-1} = a_1 * \frac{q^n - 1}{q - 1}$$

- a (2)-es képletből a (3)-as egyenlőség miatt az X kiemelhető, továbbá jelen esetben az  $a_1 = q = \frac{1}{1+R}$  összefüggések alapján

$$(5) \text{Felvett hitelösszeg} = X * \frac{1}{1+R} * \frac{\left(\frac{1}{1+R}\right)^n - 1}{\frac{1}{1+R} - 1}, \text{ ebből X-et kifejezve,}$$

majd a triviális egyszerűsítéseket elvégezve:

$$(6) X = \frac{\text{Felvett hitelösszeg} * (1+R) * \left(\frac{1}{1+R} - 1\right)}{\left(\frac{1}{1+R}\right)^n - 1} = \frac{- \text{Felvett hitelösszeg} * R}{\left(\frac{1}{1+R}\right)^n - 1}$$

- Az (1)-es és a (6)-os képletek azonosságát a következő átrendezéssel látható be:

$$\frac{1}{\frac{1}{R} - \frac{1}{R(1+R)^n}} = \frac{-R}{\left(\frac{1}{1+R}\right)^n - 1}$$

- Mindkét oldalt átrendezve:

$$\frac{1}{\frac{1}{R} * \left(1 - \frac{1}{(1+R)^n}\right)} = \frac{R}{-\frac{1}{(1+R)^n} + 1}$$

- A bal oldalon az  $\frac{1}{R}$  törttel való osztás, megfelel az R-rel, mint reciprokka-  
l való szorzásnak, így pedig a két számláló és a két nevező is azonos, azaz a  
két oldal egyenlő.

Ezzel az (1) és (6) képletek azonossága igazolásra került. Ez a levezetés nem öncélú volt, hanem a későbbi levezetések logikáját és az eredményekre való ráhangolódást készítette elő.” (Kovács-Pásztor, 2018)

### Jelenértékben azonos törlesztőrészlet

A hosszú futamidejű jelzáloghitelek egyik jellemző problematikája, hogy a törlesztőrészlet ügyfél által érzékelt terhe a kamatszint, közvetítő devizahitelek-nél az árfolyam, a hitelfelvevő jövedelemszint, stb. változásai miatt jelentős ingadozást mutathatnak. (Bozsik-Gazda, 2017; Zsombori, 2016) Negatív változások együttes bekövetkezése esetén ez a jelzáloghitelt felvevők helyzetét jelentősen ronthatja, mely akár társadalmi szintű problémában csúcsosodhat ki. Ezt a veszélyt két módon lehet kivédeni: hosszú időszakra vagy a teljes futamidőre fix kamatok alkalmazásával (ahogy ezt pl. Magyarországon az MNB javasolja), vagy a jelenértékben azonos törlesztőrészlettel.

„Az optimális jelzálog törlesztési eljáráshoz, melyben a törlesztőrészeknek nem a nominális, hanem a jelenértéke végig és pontosan állandó, az előző rész elején megismert levezetés logikája alapján mutathat be:

- A hitelösszeg pontosan egyenlő a törlesztőrészeknek az „r+m” szerint diszkontált jelenértékével, azaz

$$(7) \text{ Felvett hitelösszeg} = \sum_{i=1}^n \frac{X_i}{(1+r+m)^i}$$

- Az „r” szerint diszkontált törlesztőrészek egyenlőségét az alábbi összefüggés adja meg:

$$(8) X_i = X_0 * (1 + r)^i$$

ahol  $X_0$  a hitelfelvételkor időpontra számolt törlesztőrészlet jelenértéke. Ezt az előző képletbe helyettesítve:

$$(9) \text{ Felvett hitelösszeg} = \sum_{i=1}^n \frac{X_0(1+r)^i}{(1+r+m)^i}$$

- Az általános mértani sorozat formája és összegképlete

$$(10) S_n = a_1 \sum_{i=1}^n q^{i-1} = a_1 * \frac{q^n - 1}{q - 1}$$

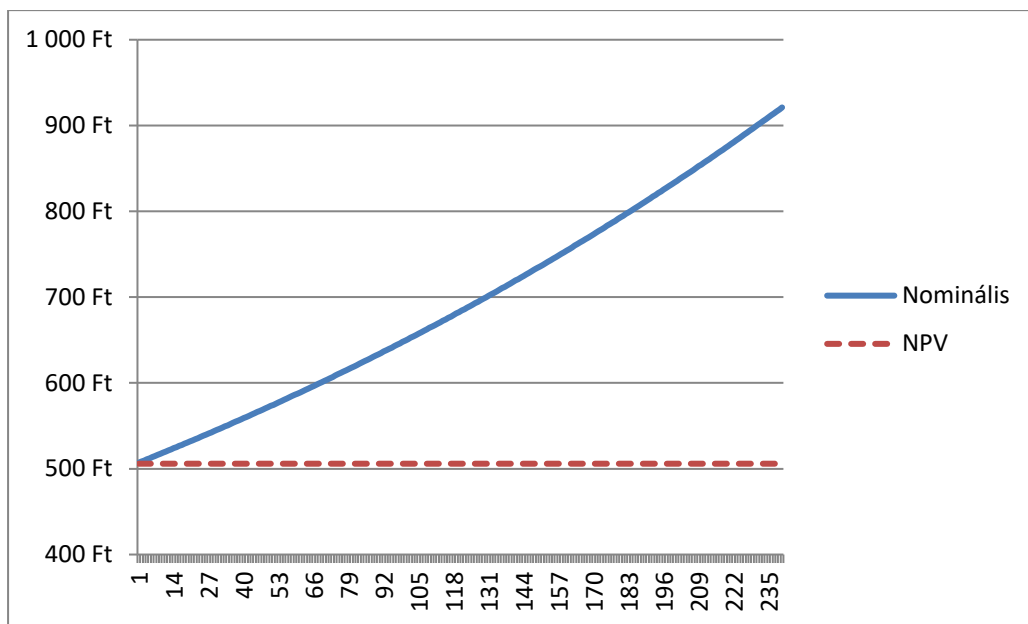
a (9)-es képletben  $q = \frac{1+r}{1+r+m}$ , ezen összefüggések alapján és  $X_0$  kiemelése után

$$(11) \text{ Felvett hitelösszeg} = X_0 * \frac{1+r}{1+r+m} * \frac{\left(\frac{1+r}{1+r+m}\right)^n - 1}{\frac{1+r}{1+r+m} - 1}$$

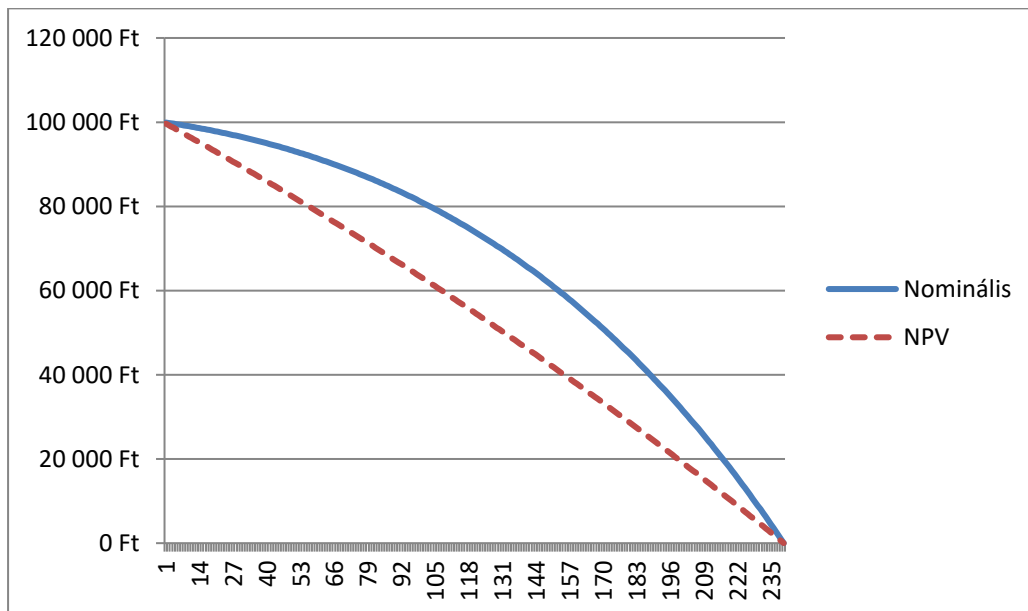
Ebből, a (8)-as képletbeli  $X_i$  visszairása, majd egyszerűsítések után, az i-dik törlesztőrészlet kifejezve

$$(12) X_i = \frac{\text{Felvett hitelösszeg} * (1+r)^i}{\frac{1+r}{1+r+m} * \frac{\left(\frac{1+r}{1+r+m}\right)^n - 1}{\frac{1+r}{1+r+m} - 1}} = \frac{- \text{Felvett hitelösszeg} * m * (1+r)^{i-1}}{\left(\frac{1+r}{1+r+m}\right)^n - 1}$$

Azaz ezen optimális törlesztőrészlet meghatározás mellett a teljes futamidő alatt pontosan azonos lesz minden törlesztőrészlet jelenértéke.” (Kovács-Pásztor, 2018)



3. ábra: A jelenértékben azonos hitel törlesztőrészeleteinek nominális és jelenértéke ( $H = 100\,000\text{ Ft}$ ,  $r=3\%$ ,  $m=2\%$ ,  $n=240$  hónap)  
 Forrás: Kovács-Pásztor (2018)



4. ábra: A jelenértékben azonos hitel tőketartozás nominális és jelenértékének változása ( $H = 100\,000\text{ Ft}$ ,  $r=3\%$ ,  $m=2\%$ ,  $n=240$  hónap)  
 Forrás: Kovács-Pásztor (2018)

A fix kamatok előnye a fix időszak alatti állandó – és ezért igen jól tervezhető – törlesztőrészlet. Ugyanakkor hátránya, hogy a fix kamatok - a jövőbeli bizonytalanságok miatt - általában magasabbak, mint a változók. Továbbá az állandó törlesztőrészlet terhe (értsd: jelenértéke) a futamidő első felében magasabb, mint a második felében, miközben a hitel felvevők anyagi helyzetének alakulása ettől jellemzően eltér; pl. a fiatal házaspár a házasság első évtizedében jellemzően nehezebben élnek meg, mint később, amikor a munkahelyi karrierjükben feljebb jutnak.

A jelenértékben azonos törlesztőrészlet karakterisztikája ettől eltér, végig azonos terhet jelent, azaz a másikkhoz képest az induló időszakban alacsonyabb, a záró időszakban pedig magasabb terhet jelent. Amennyiben az adós jövedelmi körülményei nem romlanak a futamidő alatt, és a jelenértékében azonos, ámde összegében folyamatosan emelkedő törlesztőrészlet pénzügyi kulturális elfogadása nem jelent problémát, akkor ez ideális megoldás lehet. A veszélye azonban az, hogy amennyiben a jelzáloghitel futamidejének a vége a nyugdíjas, feltételezetten alacsonyabb jövedelmi időszakra tolódik, akkor a törlesztési kötelezettségnek megfelelés problematikusává válhat.

A kettő között dogmatikus alapon lehet dönteni. Mindegyik mellett, és mindegyik ellen is lehet érvelni, a szerző hite szerint magas pénzügyi kultúra esetén a jelenértékben azonos törlesztőrészlet az ideálisabb. Ezt erősíti az a felismerés, hogy a pénzügyi kultúra növelése és a tudatos pénzügyi magatartás együtt jár (Lentner et al, 2015).

A jelenértékben azonos törlesztőrészlet kamatváltozás érzékenysége deriválással kapható meg. E szerint a kamatváltozás érzékenységét a (12)-es képlet „r” szerinti teljes deriváltja mutatja meg. A törlesztőrészletnek az alapkamat változástól való függése:

$$(13) X_i'(r) = \frac{Hm(1+r)^{i-2} \left[ (1-i)(1+r+m) \left( \left( \frac{1+r}{1+r+m} \right)^n - 1 \right) + nm \left( \frac{1+r}{1+r+m} \right)^n \right]}{(1+r+m) \left( \left( \frac{1+r}{1+r+m} \right)^n - 1 \right)^2}$$

Ez messze alatta van a klasszikus, nominálisan állandó elven számolt, változó kamatozású hiteltörlesztőrészlet kamatlábváltozás érzékenységének.

### ***Jelenértékben növekvő törlesztőrészlet***

A jelenértékben azonos törlesztőrészlet modelljének egyik továbbfejlesztése a jelenértékben növekvő (a növekedést jelölje „z”) törlesztőrészlet. Ilyen lehet indokolt pl. egyértelműen növekvő jövedelemmel járó életpálya modellek esetén (amennyiben ez biztos munkahelyi alkalmazással és munkavégzési képesség fennmaradással is jár), továbbá olyan vállalati beruházások esetén, melyek várható bevétel időben folyamatosan elnyúlva emelkedik.

Ennek a törlesztőrészlet meghatározása az előző analógia alapján:



- „A hitelösszeg pontosan egyenlő a törlesztőrészeknek az „r+m” szerint diszkontált jelenértékével, azaz

$$(14) \text{ Felvett hitelösszeg} = \sum_{i=1}^n \frac{X_i}{(1+r+m)^i}$$

- Az „r+z” szerint diszkontált törlesztőrészek egyenlőségét az alábbi összefüggés adja meg:

$$(15) X_i = X_0 * (1 + r + z)^i$$

ahol  $X_0$  a hitelfelvételkor időpontra számolt törlesztőrészlet jelenértéke, ezt az előző képletbe helyettesítve:

$$(16) \text{ Felvett hitelösszeg} = \sum_{i=1}^n \frac{X_0 * (1+r+z)^i}{(1+r+m)^i}$$

- Az általános mértani sorozat formája és összegképlet

$$(17) S_n = a_1 \sum_{i=1}^n q^{i-1} = a_1 * \frac{q^n - 1}{q - 1}$$

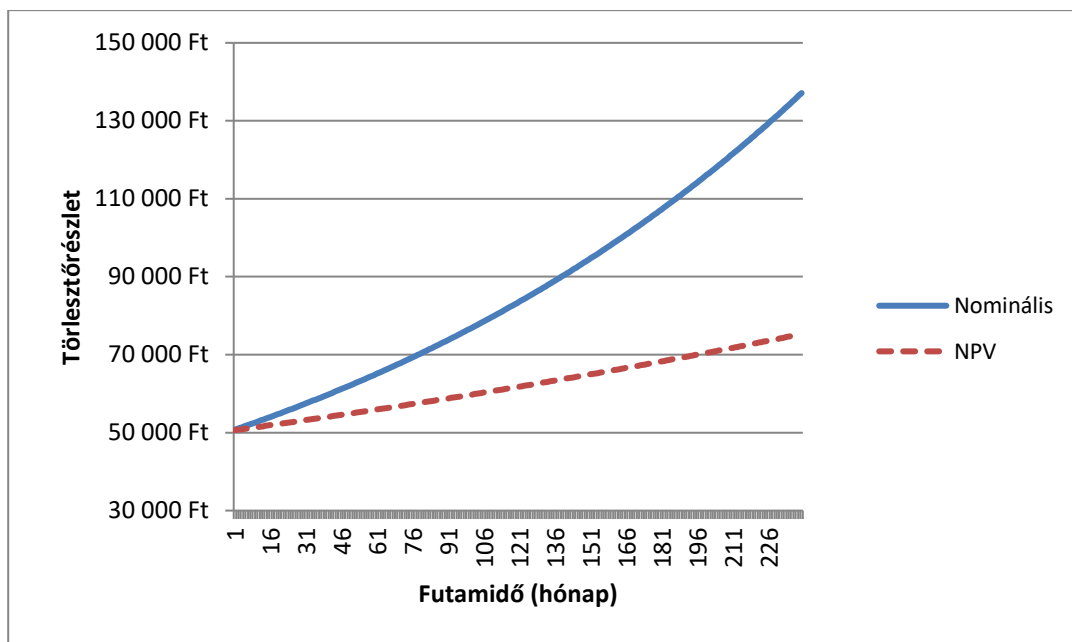
a (16)-os képletben  $q = \frac{1+r+z}{1+r+m}$ , ezen összefüggések szerint

$$(18) \text{ Felvett hitelösszeg} = X_0 * \frac{1+r+z}{1+r+m} * \frac{\left(\frac{1+r+z}{1+r+m}\right)^n - 1}{\frac{1+r+z}{1+r+m} - 1}$$

Ebből, a (15)-ös képletbeli  $X_i$  visszaírása, majd egyszerűsítések után, az  $i$ -dik törlesztőrészletet kifejezve:

$$(19) X_i = \frac{\text{Felvett hitelösszeg} * (1+r+z)^i}{\frac{1+r+z}{1+r+m} * \frac{\left(\frac{1+r+z}{1+r+m}\right)^n - 1}{\frac{1+r+z}{1+r+m} - 1}} = \frac{\text{Felvett Hitelösszeg} * (z-m)(1+r+z)^{i-1}}{\left(\frac{1+r+z}{1+r+m}\right)^n - 1}$$

A törlesztőrészek értékét és jelenértékét az 5. ábrán mutatja meg, a törlesztőrészek 2%-os emelkedése mellett.

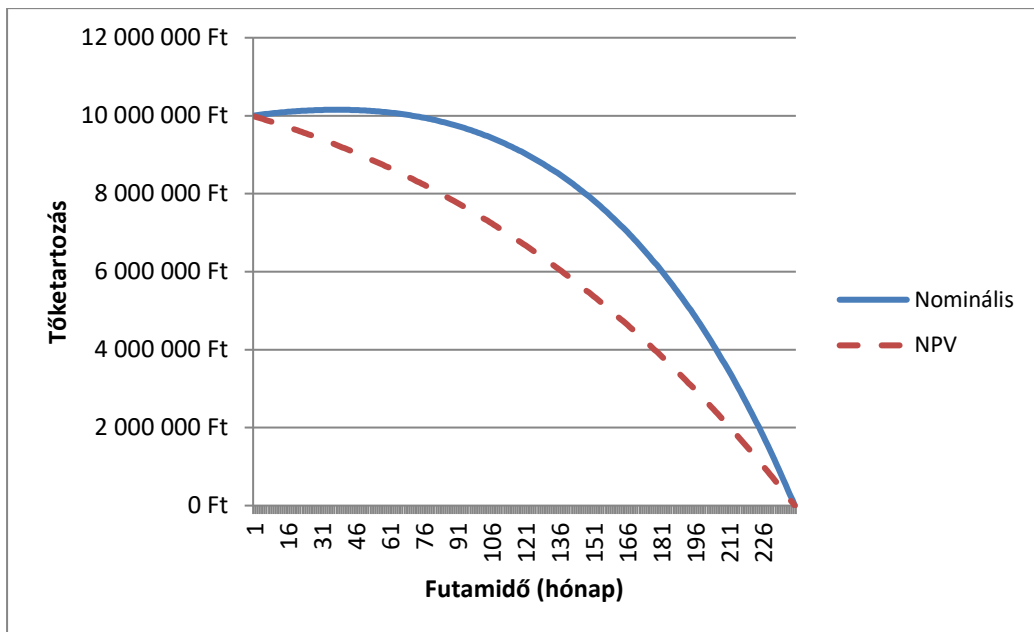


5. ábra: A jelenértékben növekvő hitel-törlesztőrészeknek nominális és jelenértéke ( $H = 10\,000\,000$  Ft,  $r = 3\%$ ,  $m = 4\%$ ,  $z = 2\%$ ,  $n = 240$  hónap)

Forrás: Saját szerkesztés

Azaz létezik és egyértelműen meghatározható olyan beruházási hiteltörlesztési képlet, melyben a törlesztőrészek az „ $r$ ” alapkamat, az „ $m$ ” kamatfelár és a „ $z$ ” törlesztőrészlet növekedés függvényében is emelkednek. Az  $X_0$ , alap törlesztőrészlet nem függ az alapkamattól! Azaz a magas kamatszinttel küszködő országok esetében is nemzeti devizában teszi lehetővé bankhitelek révén a gazdaság fenntartható fejlesztését.

A tőketartozás nominális- és jelenértékét a 6. ábra mutatja meg.



6. ábra: A jelenértékben növekvő hitel-törlesztőrészlet esetén a hitel tőketartozás nominális és jelenértékének változása  
( $H = 10\,000\,000$  Ft,  $r = 3\%$ ,  $m = 4\%$ ,  $z = 2\%$ ,  $n = 240$  hónap)  
Forrás: Saját szerkesztés

Ahogy látható, a tőketartozás csökkenése a korábbiaknál még lassabban következik be. A törlesztési terhek viszont akkorra válnak jelentősebbé, amikor a bevétel felfutása is várhatóan bekövetkezik. Ennek az „ára” az, hogy a tőketartozás - akár átmeneti nominális növekedés utáni - leépülése a záró fázisra koncentrálódik.

A törlesztőrészlet kamatérzékenységét a (19)-es képlet „ $r$ ” szerinti teljes derivált függvénye adja meg:

$$(20) X_i'(r) = \frac{H(m-z)(1+r+z)^{i-2} \left[ (1-i)(1+r+m) \left( \left( \frac{1+r+z}{1+r+m} \right)^n - 1 \right) + n(m-z) \left( \frac{1+r+z}{1+r+m} \right)^n \right]}{(1+r+m) \left( \left( \frac{1+r+z}{1+r+m} \right)^n - 1 \right)^2}$$

Az új, optimális módszer egyértelmű előnye, hogy a törlesztési karakterisztika a klasszikus annuitásos módszernél sokkal jobban illeszkedik az új beruházások várható bevételehez, a törlesztőrészlet alapkamatláb, illetve alapkamat változás függése pedig alacsony.” (Kovács, 2018)

## Referencia kamatok

Eddig a kamatláb meghatározással sokat nem foglalkoztunk, alapnak vettük azt, hogy a kereslet/kínálat alapján létezik egy olyan kamatláb, mellyel minden számítást el lehet végezni. Ilyen természetes kamatláb azonban nem létezik, így

erőfeszítéseket kell tenni, hogy legyen egy vagy több sokak által elfogadható kamatláb meghatározás, mely(ek) aztán referencia kamatlábnak tekinthető(k). Így referencia-kamatlábnak a szerződésekben meghatározott változó kamat számításának alapjául szolgáló, a nyilvánosság számára hozzáférhető mindenkori irányadó kamatlábat tekintik.<sup>41</sup> (Musinszki, 2016)

### ***Prime rate***

A bankszektor régi problémája az, hogy a kamatszintek változását valamilyen automatizmussal tudja lekövetni és ne kelljen a kamatváltozások során mindig minden betét- és hitelszerződést újra kötni. (Szemán, 2013)

A betétek esetében viszonylag egyszerűen járnak el a bankok. A pénzügyi kamatszintek változását a hirdetményeikben folyamatosan átvezetik és a betétek újra kötésénél az akkor érvényes publikus kamatszintet alkalmazzák.

A hiteleknel azonban ezt az ügyfelek így nem feltétlenül fogadták/fogadják el, ezért más megoldást kellett találni. Ennek a 2. világháborút követő módszere volt a „Prime rate”, mely az adott bank vonatkozásában a legjobb ügyfeleknek nyújtott hitelkamatláb szintet jelezte. Ezt a bankok a pénzügyi kamatszintek, likviditásuk, ügyfélkörük összetétele, stb. alapján folyamatosan up-date-elték és publikusan közzé is tették. A publicitás és a bankszektor kiszámíthatósága alapján a vállalati ügyfelek ezt el is fogadták, így hosszú időn keresztül jól alkalmazható referencia kamatként szolgált. A legjobb ügyfelek ezen a kamatszinten kapták a hiteleiket, a többiek pedig ehhez képest a rájuk alkalmazható felárral.

A Prime rate-nek nagy hagyománya van az angolszász országokban, így pl. az USA-ban ma is az egyik használt referencia kamatláb. Ezekben az országokban több bank prime rate átlagából gyakran képeznek átlagos, piaci prime rate-eket, melyeket pl. jelzálog hiteleknel előszeretettel alkalmaznak is.

### **Bankközi kamatlábak**

A prime rate egyik hiányossága az volt, hogy a különböző bankok ajánlatait időbeli folyamatában nem lehet pontosan összehasonlíthatóvá, továbbá erősen függött egy-egy bank pillanatnyi helyzetétől, ügyfélkörétől, stb.

Ezt a problémát küszöbölte ki a bankközi kamatlábak (LIBOR, EURIBOR, BUBOR, stb.) meghatározása és alkalmazása. (Pál, 2018) Ennek a meghatározásában egy-egy nemzetközi vagy nemzeti pénzügyi központ meghatározó hitelintézeteinek egy csoportja vesz részt. Minden munkanap, minden meghatározott futamidőre (jellemzően 1 nap, 1 hét, 1 hónap, 2 hónap, 3 hónap, 6 hónap, 12 hónap) megadják azt, hogy egy másik csoporton belüli meghatározó (igen alacsony kockázatú) hitelintézetnek milyen áron adnának hitelt. (Ezen ár mínusz 1/8%-on (vagy magasabb kamatkörnyezetű gazdaságokban pl. 1/4%-on) pedig

---

<sup>41</sup> <https://www.mnb.hu/letoltes/referencia-kamatlabak20150110-1.pdf>

automatikusan betétet kell elfogadniuk. Ezeken a megadott hitel, illetve betét árakon aztán kötelesek is egy meghatározott összeg erejéig hitelt adni, illetve betétet elfogadni. Ha a piachoz képest az árat pl. felüljegyezték, akkor mindenki hozzájuk vitte a pénzt, ha viszont alul, akkor mindenki tőlük kért hitelt – azaz a piaci ártól eltérő jegyzés jelentős veszteséget jelentett.) Ezen hitel kínálati árakból kiszűrték a legmagasabbakat és a legalacsonyabbakat, a maradékot pedig kiátlagolják. Így határozzák meg egy-egy devizára, egy-egy időszakra az adott pénzüpiaci központban a referencia kamatokat.<sup>42</sup>

Ezek a referencia kamatok igen jól tükrözik a pénzüpiaci kamatszint alakulását, jegyzésük ismert és átlátható, alapvetően nem függnék egy-egy intézmény pillanatnyi helyzetétől. Az elterjedésükhöz szükséges az is, hogy teljesítsék az ideális referencia kamattal szemben támasztott általános alapkövetelményeket is (Schrimpf, 2019):

1. A vonatkozó pénzüpiacon megalapozott és pontos - továbbá nem manipulálható - kamatlábként legyen használható.
2. A pénzüpiaci szerződésekhez és derivatíva számításokhoz felhasználható legyen.
3. Mind a forrás, mind az eszköz oldali árazásokhoz - a hasonló tulajdonságok alapján - alkalmazható legyen.

A ma ismert referencia kamatok ezeknek megfeleltek, így rövid idő alatt általánossá is vált használatuk.

Az EU-ban a jegyzési módszer továbbfejlesztése jelenleg folyik, e szerint a jövőben az EURIBOR (és az egy napos referencia kamat, az €ster az Eonia helyett) képzése új elv szerint fog történni. A jegyzésben résztvevő hitelintézetek nem jegyzési kötelezettséggel járó fiktív árakat fognak megadni, hanem az EKB közreműködésével megadják, hogy ténylegesen milyen árakon hitelezik egymást az adott napon a meghatározott jegyzési fix időszakokra ( $\pm$  néhány napra) a bevont pénzüintézetek. Ezekből a valóságos üzletkötési árakból, szélsőértékek elhagyásával, összegek szerinti súlyozásával, majd átlagolásával határozzák majd meg az EU-ban 2019 őszétől az új euró referencia kamatokat.

### ***Egyéb referencia kamatok***

A referencia kamatok meghatározásának több módja is ismert. Ilyenek lehetnek az infláció, az állampapír hozamok, jegybanki alapkamatok, árindexek, stb. és ezek tetszőleges kombinációi.

---

<sup>42</sup> LIBOR 1986. óta a londoni globális pénzüpiaci központ referencia kamata, melyet GBP-re, USD-re, CHF-re, JPY-re és EUR-ra is jegyeznek a következő 7 futamidőre: 1 nap, 1 hét, 1, 2, 3, 6, 12 hónap. EURIBOR – melyet az EU-ban az EUR-ra és az USD-re jegyeznek, BUBOR – melyet Budapesten forintba jegyeznek.

A lényeges az, hogy olyan referencia kamatokat érdemes meghatározni és alkalmazni, melyek hűen és átláthatóan tükrözik a pénzpiaci viszonyokat és melyek a felek érdekeinek, a szerződés lényeges pénzügyi elemeinek, stb. megfelelnek.

### **Kamatmutatók**

A 2008-as gazdasági válság után a bankszektor szinte minden tevékenysége újra szabályozásra, sokak szerint túlszabályozásra került. Ezek jelentős részét a szektor biztonságos és fenntartható működtetése, valamint fogyasztóvédelmi szempontok indukálták. Új tőke- és likviditási követelmények, a hitelezés mögötti erősebb belső kontroll, az állami-jegybanki ellenőrzési mechanizmusok megerősödése és szigorúbb metodikák jöttek be. (Lentner, 2016) A fogyasztóvédelem pedig a figyelemfelhívásokban, és a kommunikációban újult meg. Ennek látványos eleme lett a fogyasztói terhek vonatkozásában az igen pontos tájékoztatás előírása, illetve a korábbi tájékoztatási kötelezettségek up-date-elése. Most a kamat tájékoztatások kapcsán erre mutatunk példákat.

Amint láttuk a kamatszámítás nem okoz különösebb jelentőséget. Azonban vannak olyan apró eltérések, melyek a végeredményt befolyásolják. Már említettük pl. a vetítési időszak, az egy év hosszát, mely van ahol 365 és van ahol 360 nap. Hasonló eltérést jelenthet az ha a betételhelyezés kezdő és vagy felvételi napjára számolnak vagy nem számolnak kamatot. A várt kamathozamot eltértheti az, ha a pénzügyi szolgáltatáshoz kötelező és költséggel járó szolgáltatást írnak elő. Ahhoz, hogy minden fogyasztó egyértelműen el tudjon igazodni a különböző betéti, befektetési és hitel ajánlatok között, azokat egyértelműen össze is tudja hasonlítani a pénzintézeteknek a 2010-ben átdolgozott jogszabályban előírt módon, egységes elvek és eljárások szerint kamatmutatót kell meghatározniuk.

### ***EBKM és EHM***

Az EBKM (Egységesített Betéti Kamatláb Mutató), és az EHM (Egységesített Hozam Mutató) a bankok és a bróker cégek által közlendően, két tizedesjegyre kerekített érték, mely megadja, hogy várhatóan mekkora lesz a befektetés teljes futamideje alatt a befektetés éves kamatlába, illetve hozama. Részletes leírásukat a 82/2010. (III. 25.) Korm. rendelet tartalmazza. Az EBKM-et, illetve EHM-et:

- egységesen 365 napra vetítve, számításokban az évet pontosan 52 egyenlő hétre, illetve 12 egyenlő hónapra felosztva,
- a befizetés napjára igen, de felvétel napjára kamatot (hozamot) nem számolva,
- éven belül lineáris, éven túl kamatos kamat hatással;
- változó kamatnál/hozamnál az utolsó ismert adattal számolva, annak a teljes futamidőre való változatlanságát feltételezve

kell meghatározni. Akciós ajánlatok esetén az akció nélküli értékekkel is közzé kell tenni a mutatókat.

A befektetési mutatókat meghatározó képletek:

1. „Az EBKM kiszámításához a következő képletet kell alkalmazni, ha a lejáratig hátralévő futamidő 365 napnál kevesebb:

$$\text{Elhelyezett betét} = \sum_{i=1}^n \frac{(k + bv)_i}{1 + r \times (t_i / 365)}$$

ahol

n: a kamatfizetések száma,

r: az EBKM értéke,

$t_i$ : a betételhelyezés napjától az i-edik kifizetésig hátralévő napok száma,

$(k + bv)_i$ : az i-edik kifizetéskor kifizetett kamat és betétösszeg visszafizetés összege.

2. Az EBKM kiszámításához a következő képletet kell alkalmazni, ha a lejáratig hátralévő futamidő legalább 365 nap:

$$\text{Elhelyezett betét} = \sum_{i=1}^n \frac{(k + bv)_i}{(1 + r)^{(t_i / 365)}}$$

ahol

n: a kamatfizetések száma,

r: az EBKM értéke,

$t_i$ : a betételhelyezés napjától az i-edik kifizetésig hátralévő napok száma,

$(k + bv)_i$ : az i-edik kifizetéskor kifizetett kamat és betétösszeg visszafizetés összege.

3. Az EBKM számításához a következő képletet kell alkalmazni, ha a betét befizetése több részletben történik:

$$\sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1 + r)^{(t_i / 365)}} = \sum_{j=1}^m \frac{K_j}{(1 + r)^{(t_j / 365)}}$$

n = a betétbefizetések száma,

$B_i$  = az i-edik betétbefizetés összege,

$t_i$  = az első betételhelyezés napjától az i-edik betétbefizetésig hátralévő napok száma,

r = az EBKM értéke,

m = a kifizetések száma,

$t_j$  = az első betételhelyezés napjától a j-edik kifizetésig hátralévő napok száma,

$K_j$  = a j-edik kifizetés összege.

4. Az EHM kiszámításához a következő képletet kell alkalmazni, ha a lejáratig hátralévő futamidő 365 napnál kevesebb:

$$\text{Eladási ár} = \sum_{i=1}^n \frac{(k + tt)_i}{1 + r \times (t_i / 365)}$$

ahol:

n: a kamatfizetések száma,

r: az EHM értéke,

$t_i$ : a vásárlás napjától az i-edik kifizetésig hátralévő napok száma,

$(k+tt)_i$ : az i-edik kifizetéskor kifizetett kamat és tőketörlesztés összege.

5. Az EHM kiszámításához a következő képletet kell alkalmazni, ha a lejáratig hátralévő futamidő legalább 365 nap:

$$\text{Eladási ár} = \sum_{i=1}^n \frac{(k + tt)_i}{(1 + r)^{(t_i / 365)}}$$

ahol:

n: a kamatfizetések száma,

r: az EHM értéke,

$t_i$ : a vásárlás napjától az i-edik kifizetésig hátralévő napok száma,

$(k+tt)_i$ : az i-edik kifizetéskor kifizetett kamat és tőketörlesztés összege.” (82/2010

Kormány rendelet)

### **THM**

A THM (Teljes Hiteldíj Mutató) a hitelintézetek által közzéadott, két tizedesjegyre kerekített érték, mely megadja, hogy várhatóan mekkora lesz a hitel éves kamata a hitel teljes futamideje alatt. Részletes leírását a 83/2010. (III. 25.) Kormány rendelet tartalmazza. A THM-et

- egységesen 365 napra vetítve, az évet pontosan 52 egyenlő hétre, illetve 12 egyenlő hónapra felosztva,
- a hitelfelvétel napjára igen, de a hitelvisszafizetés napjára kamatot nem fizetve,
- a hitelhez kapcsolódó minden a hitelintézetnek fizetendő díjat, jutalékot és költséget a megfizetés napján figyelembe véve;
- változó kamatnál/hozamnál, illetve díjnál az utolsó ismert adattal számolva, annak a teljes futamidőre való változatlanóságát feltételezve



kell meghatározni. Amennyiben a fentiek alapján ez egyértelműen nem határozható meg akkor általános szabályként a jellemző fogyasztói viselkedést, ennek hiányában a fogyasztó számára kedvezőtlenebb módszert kell a számításhoz igénybe venni.

„A THM kiszámítására vonatkozóan a következő képletet kell alkalmazni:

$$\sum_{k=1}^m C_k (1+X)^{-t_k} = \sum_{l=1}^{m'} D_l (1+X)^{-s_l}$$

- $C_k$ : a  $k$  sorszámú hitelrészlet összege, csökkentve a hitel felvételével összefüggő, az első hitelfolyósításig fizetendő költségekkel,  
 $D_l$ : az  $l$  sorszámú törlesztőrészlet vagy díjfizetés összege,  
 $m$ : a hitelfolyósítások száma,  
 $m'$ : az utolsó törlesztőrészlet vagy díjfizetés sorszáma,  
 $t_k$ : az első hitelfolyósítás időpontja és minden ezt követő hitelfolyósítás időpontja közötti időtartam években és töredékekben kifejezve, ezért  $t_1 = 0$ ,  
 $s_l$ : az első hitelfolyósítás időpontja és minden egyes törlesztőrészlet vagy díjfizetés időpontja közötti időtartam években és töredékekben kifejezve,  
 $X$ : a THM értéke.” (83/2010. Kormány rendelet)

A mutatók pontos meghatározása a különleges feltételű, szerkezetű konstrukciók miatt folyamatos változtatásra, kiegészítésre szorul. (Zsombori, 2013) Ezért általános etikai alapelv, hogy a konstrukciós feltételek ne lógjanak ki a jogszabályi keretektől és ezzel a nem pontos ügyfél tájékoztatást kerüljék el a pénzintézetek.

## Összefoglalás

A pénzügyi számítások összefoglalása, viszonylag kevés matematikai előképzettséget feltételezve sikerült. Ennek során bemutatásra került a betétek kamatoztatása, a különböző hiteltörlesztési összefüggések. Ezek közül, új levezetési módszertanuk alapján, kiemelkednek a jelenérték számítások alapján levezett törlesztőrészlet képletek. Az azonos jelenértékű törlesztési módszertan új jelzálog- és beruházási hitel lehetőségeket jelent a magasabb kamatszinttel küszködő országok lakosainak és vállalatainak.

A kamatmutatókhoz fűzött magyarázatok azok társadalmi befogadását, ismeretét segítik. Cél, hogy értsék is az emberek, hogy mi is a jelentősége ezeknek a mutatóknak.

A referencia kamatok ismerete a pénzügyi szektorba vetett bizalmat növeli, mely a szektor működésének az alapja.

Mindent összefoglalva az itt bemutatottak, a pénzügyi ismeretek és kultúra bővülésének hasznos építő kövei, melyek a pénzügyi szektor működésének a megértéséhez érdemben járulnak hozzá.

## Irodalomjegyzék

Schrimpf, A. (2019): Beyond LIBOR: a primer on the new reference rates, EMMI, Brüsszel, előadás 2019. június 27.

Bozsik S. – Gazda V. (2017): Private Lending in Eastern-Central-European Countries between 2008 and 2016, In: Veresné, Somosi Mariann; Lipták, Katalin (szerk.) „Mérleg és Kihívások” X. Nemzetközi Tudományos Konferencia = „Balance and Challenges” X. International Scientific Conference : Konferenciakiadvány: A közgazdászképzés elindításának 30. évfordulója alkalmából, Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, pp. 380-391. , 12 p.

Brealey – Myers (1998): Modern vállalati pénzügyek I-II. Kiadó: PANEM-McGraw-Hill

Kovács L. (2018): Hiteltörlesztési algoritmustípusok, törlesztési karakterisztikák és pénzügyi következményeik, Gazdaság és Pénzügy 2018/3. p. 286-304. ISSN 2415-8909

Kovács L. – Pásztor Sz. (2018): A globális jelzálogpiac helyzete és kihívásai, Közgazdasági Szemle LXV. évf., 2018. december p. 1225—1256, ISSN 1588-113X

Lentner Cs. (2016): A gazdasági válság hatása a globális, uniós és hazai szabályozási környezetre, In: Auer, Ádám; Papp, Tekla (szerk.) A gazdasági világválság hatása egyes jogintézményekre Magyarországon és az Európai Unióban: Interdiszciplináris és jogösszehasonlító elemzés, Budapest, Magyarország: Nemzeti Közszerológati Egyetem, pp. 45-84.

Lentner Cs. - Szegedi K.- Tatay T. (2015): Társadalmi felelősségvállalás a bankszektorban, Pénzügyi Szemle 60:1, pp. 96-104.

MNB (2017): Referencia-kamatlábak <https://www.mnb.hu/letoltes/referencia-kamatlábak20150110-1.pdf>

Musinszki Z. (2016): Pénzügyi mutatókon innen és túl, ÉSZAK-MAGYARORSZÁGI STRATÉGIÁI FÜZETEK 13 : 2 pp. 71-80. , 10 p.

Pál Zs. (2018): Pénzügyi kultúra az átalakuló bankszektorban, In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE : Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép, Miskolc,

Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 119-136. , 18 p.

Szemán J. (2013) A válság hatása a magyar vállalatok tőkeszerkezetére különös tekintettel a hitelállományra, CONTROLLER INFO 1 : 10 pp. 20-26. , 7 p.

Zsombori Zs. (2013): A hazai KKV-k hitelállomány változása és a GDP -növekedés közötti kapcsolat elemzése In: Ferencz, Á (szerk.) Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia : Környezettudatos gazdálkodás és menedzsment : Kecskemét, 2013. szeptember 5. Kecskemét, Magyarország : Kecskeméti Főiskola Kertészeti Főiskolai Kar, (2013) pp. 63-67. , 5 p.

Zsombori Zsolt (2016):A magyarországi kis- és középvállalkozások fejlesztését célzó hitelezés tapasztalatai: Borsod-Abaúj-Zemplén megyei tapasztalatok felhasználásával 137 p., Miskolci Egyetem, Vállalkozáselmélet és gyakorlat Doktori Iskola, disszertáció

## With banking knowledge towards economic development

Levente Kovács – Sándor Dávid

### Abstract

When we talk about lack of financial literacy, in many cases we mean the absence of knowledge with which a person could make right a certain situation that cannot be managed or is extremely hard to manage. However, in possession of such knowledge future financial problems can be avoided. Naturally, lack of knowledge may also refer to new things, novelties and innovations outside of what we are already familiar with. Either way, lack of knowledge – whether it relates to the past, present or future – can be conquered by acquiring information, through conscious education and instruction.

Bank transactions, money and capital market transaction, insurance and the various forms of self-care are traditional fields within financial literacy. A person of today will encounter these during their life and by now these aspects have become important parts of individual lifestyles. Within areas of banking knowledge, we can clearly distinguish payments, which has gone through spectacular development due not least of all to digitalization, with simple and convenient payment instruments appearing one after another. The individual's knowledge and confident, conscious use of these is an important part of their integration into the economy.

Still, the preconditions of use for electronic payments and the existence of an appropriate infrastructure are rarely discussed, although it is true that there have been no personal demands to get to know how payment systems operate in the background. Improving our financial literacy however, also provides the opportunity to learn about these processes. Based on these considerations and mounted on the development history of clearing and settlement, we have elaborated and present the creation process of the Hungarian instant payment system, its primary functions and features, the possibilities it provides for users as well as pointing out the unique risks of an instantaneous process. One of the aims of the present study is to contribute to the delivery of knowledge about the obligations of payment service providers and the obligations that are arising during the paradigm shift to the instant payment system on March 2, 2020 prior to the introduction of the new service.

**Keywords:** clearing, clearing house, instant money transfer, financial knowledge, financial risks, digital challenges

**JEL code:** E42, N24, O30, I25

# PÉNZFORGALMI ISMERETEKSEL A GAZDASÁGI FEJLŐDÉS IRÁNYÁBA

Kovács Levente<sup>43</sup> – Dávid Sándor<sup>44</sup>

## Kivonat

Amikor a pénzügyi kultúra hiányáról beszélünk, akkor sok esetben leginkább olyan ismereteknek a hiányára gondolunk, amelyek ismertetében valamilyen – utólag már nem vagy csak nagyon nehezen kezelhető – helyzetet kell rendbe hoznia az érintett személynek. Az ismeretek hiányának kiküszöbölésével azonban a jövőben megelőzhetővé válnak vagy válhatnak a pénzügyi problémák. Persze az ismeretek hiánya nem csak a már, hanem a még meg nem ismert újdonság, újítás, innováció ismeretére is vonatkozhat. (Deák 2014) Mindenesetre, az ismeretek hiánya – irányuljon az a múltra, jelenre vagy a jövőre - minden esetben tájékoztatással, tudatos oktatással, edukációval csökkenthető vagy akár meg is szüntethető.

A pénzügyi ismeretek hagyományos terepét képezik a banki ügyletek, a pénz- és tőkepiaci ügyletek, a biztosítások és az öngondoskodás különböző formái, amelyekkel a mai ember életútja során találkozik, és amelyek az egyéni életvezetés szerves részévé váltak napjainkra. A banki ismereteken belül pedig jól körülhatárolhatóak a pénzforgalmi ismeretek, amelyek az utóbbi időben rendkívül látványos fejlődésen mentek keresztül nem utolsósorban a digitalizáció jóvoltából a sorra megjelenő egyszerűen és kényelmesen használható fizetési eszközök megjelenésével. Az egyén számára ismeretük és magabiztos, tudatos használatuk fontos eleme a gazdasági vérkeringésbe való bekapcsolódásnak.

Az elektronikus fizetések használhatóságának előfeltételéről, az alkalmas infrastruktúra meglétéről azonban már nem szokott szó esni. Igaz általában nem is mutatkozik olyan személyes igény, amely a háttérben meghúzódó fizetési rendszerek működésének megismerésére irányulna. A pénzügyi kultúra fejlesztése azonban alkalmat ad az ilyen ismeretek kielégítésére is. Ezen megfontolások alapján – az elszámolásforgalom fejlődéstörténetébe ágyazva - dolgoztuk fel és mutatjuk be a hazai azonnali fizetési rendszer létrehozásának folyamatát, legfőbb funkcióit és azok tulajdonságait, felhasználói lehetőségeit, valamint rámutatunk az azonnalisággal járó kockázatok sajátosságaira. Jelen tanulmánynak többek között az is a célja, hogy a 2020. március másodikán induló hazai azonnali fizetési rendszerrel kapcsolatos paradigma váltás során fellépő, a pénzforgalmi szolgáltatókat terhelő kötelezettségnek, az új szolgáltatás bevezetését megelőző ismeret átadáshoz hozzájáruljon.

**Kulcsszavak:** elszámolásforgalom, elszámolóház, azonnali átutalás, pénzügyi ismeretek, pénzügyi kockázatok, digitális kihívások

**JEL kódok:** E42, N24, O30, I25

---

<sup>43</sup> Főtitkár, Magyar Bankszövetség; Tanszékvezető, Miskolci Egyetem, kovacs.levente@bankszovetseg.hu

<sup>44</sup> Magyar Bankszövetség, david.sandor@bankszovetseg.hu

## **Bevezetés – A pénzügyi infrastruktúra fejlődésének lényeges szakaszai**

Az első részben annak rövid áttekintését adjuk meg, hogy hogyan és milyen fejlődési korszakokon ment keresztül az elszámolásforgalom, amíg eljutott a fejlettségi fokra. Alapvetően adja magát az a szakaszolás, hogy két nagy időszakot különböztessünk meg; egy történetileg lényegesen hosszabb, papír alapú és a néhány évtizedre visszatekintő elektronikus elszámolásforgalmi korszakot.

### ***A papír alapú korszak***

Az első szakaszban a bankközi átutalási forgalmat manuálisan dolgozták fel. Minden bank bevitte az aznapi utalásait egy központi helyre, pl. Közép-Európában többnyire a jegybankba, ahol a címzettek bankjai szerint szortírozták azokat. Egy csoportba kerültek a „X” banktól jött, és az „Y” bankba menő átutalások, minden lehetséges X-Y bankpárra. A kézi szétválogatás után, az átutalási összegek összesítése alapján a központi bankban megtörténhetett a bankok közti kiegyenlítés. Majd a bankok szintén emberi feldolgozással elvégezték a jóváírást. A teljes átutalási folyamat több napot vett igénybe. (Kuttor – Pál, 2017)

Talán itt azt is érdemes megjegyezni, hogy a postai elszámolásforgalom, hazai viszonylatban a „sárga-csekk” feldolgozása, analóg módon történik a Postai Elszámoló Központban, és a klíring eredményeként adódó pozíciók kiegyenlítése végül ebben az esetben is a jegybankban realizálódik.

### ***A kötegeléses, automata korszak***

Az elszámolásforgalom fejlődésében nagy ugrást jelentett a számítástechnika üzemszerű pénzügyi – azon belül is pénz-, illetve elszámolásforgalmi – alkalmazásba állítása. Ez a pénzforgalmi infrastruktúrák esetében az 1980-as évek közepétől következett be.

A számítógépek alkalmazása az elszámolásforgalomban (klíring és kiegyenlítés) az 1980-as években kezdődött, és mostanáig három szakaszt különböztethetünk meg. Már az első szakaszban is az elszámolóházak minden klíringtagtól begyűjtötték a tárgynapi utalásokat, azokat címzett szerint szortírozták, majd ennek eredményét kiküldték a klíringtagoknak. A jóváírás és terhelés különbségét pedig klíringtagonként megadták a központi banknak a bankszámlák között kiegyenlítésre. A teljes folyamat egy-két nap alatt ment végbe. (Itt említjük meg, hogy a kézi szortírozásban alkalmazott X-Y elrendezés nyomon-követhető az elektronikus elszámolások során is, az ún. IBI-mátrixban<sup>45</sup>.) (Szemán, 2015)

A volt szocialista országokban a kétszintű bankrendszer kialakítása, illetve a technológia nemzetközi kereskedelmi úton történő beszerezhetőségének korlátozottsága miatt ez a fejlődési lépés egy évtizeddel később következett be. Az évtizedes késés azonban korszerűbb és gyorsabb informatikai rendszereket és

---

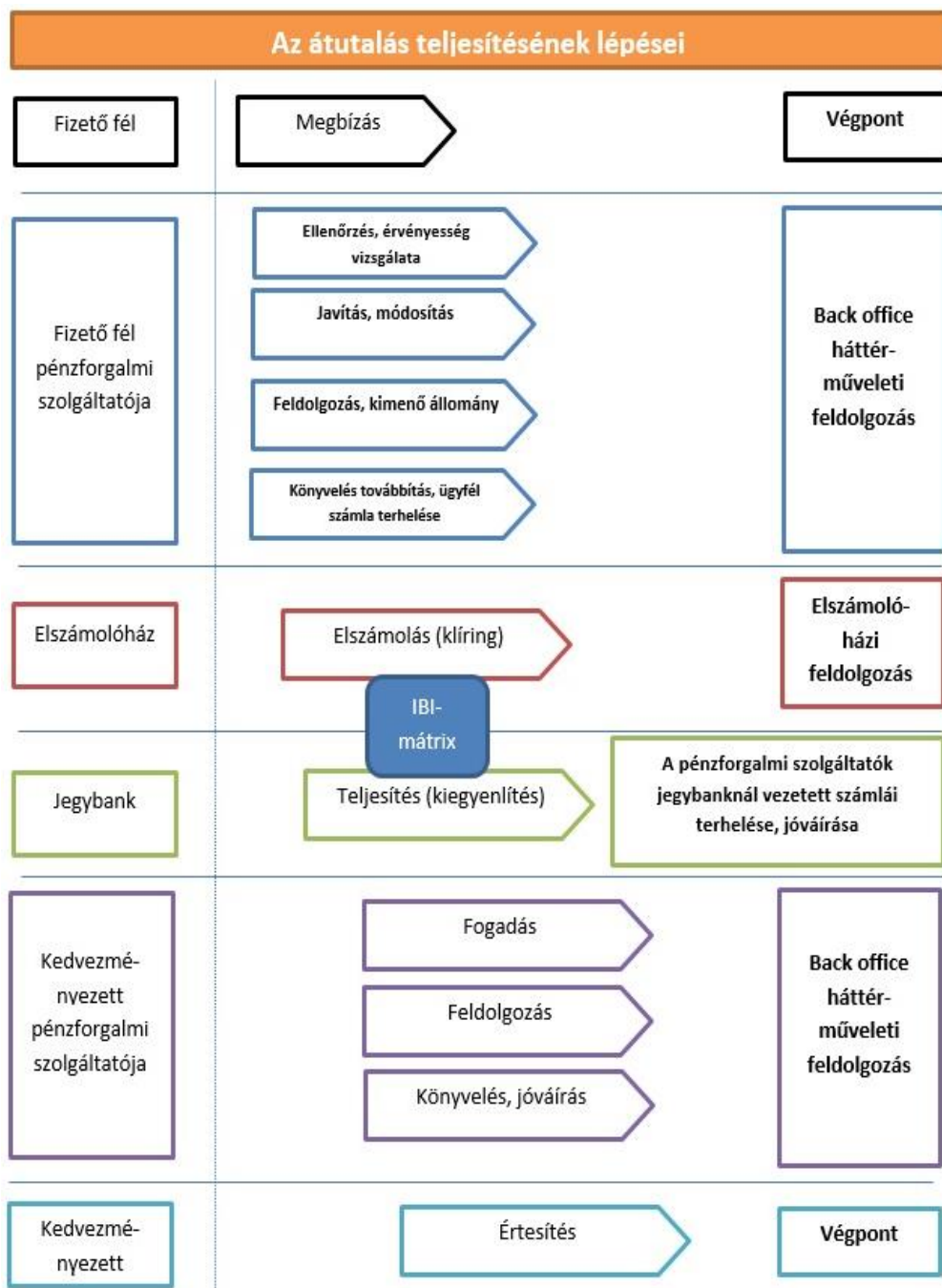
<sup>45</sup> IBI-mátrix: Interbank Indebtedness matrix

folyamatokat hozott, mivel a bevezetési informatikai szint és fizetésforgalmi tapasztalatok már beépítésre kerültek. Magyarországi viszonylatban a GIRO Zrt. BKR, majd az InterGiro1 platformján az átutalásokat éjszaka dolgozták fel, így azok másnap reggel teljesültek. Az első magyar üzembe helyezett, saját fejlesztésű elszámolásforgalmi rendszer, a BKR 1998. április 1. és 2009. október 30. között működött és ez idő alatt 2 337 780 839 darab tranzakciót dolgozott fel. (Forrás: GIRO Zrt.)

A következő szakaszban, a 2000-es évek elején a napon belüli átutalási rendszerek váltották fel a napon túli rendszereket. Elszámolóházi szempontból a fő fejlődést a gyorsabban és napjában többször végrehajtott elszámolási és kiegyenlítési ciklusok jelentették, a folyamatlépések azonban maradtak a régiek. (Murányi, 2018) Ezt a gyorsabb adatátviteli csatornák, a nagyobb teljesítményű számítógépek, és az informatikai rendelkezésre állás nagyságrendi növekedése tette lehetővé. Magyarországon ez a korszak az InterGiro2 (IG2) szolgáltatásával kezdődött 2012 nyarán. Az IG2-ben először napi öt ciklusban történt az elszámolás, az ún. „négy órás szabály” szerint. Ennek értelmében a pénzforgalmi szolgáltató által meghatározott időben benyújtott elektronikus átutalásait tárgynapon, legfeljebb négy órán belül a kedvezményezett bankjához el kell juttatni. (Pál, 2011) Később – 2016-tól – a főszabály változatlansága mellett a napi ciklusokat a duplájára emelték, így azóta tíz ciklusban zajlik a napon belüli elszámolás.

Az eddig ismertetett, alapvetően az átutalásra vonatkozó, manuális és elektronikus elszámolási folyamatokat a következő ábrában összegezhetjük:





1. ábra: Az elszámolási és kiegyenlítési folyamatok a kötegeléses pénzügyi infrastruktúrák esetében

Forrás: Saját készítésű ábra

Kovács-Divéki-Dávid-Pál-Kada (2017) p.28. 6. ábra alapján

## Az azonnali átutalásos rendszerek

Az Európai Unióban a bankok egymás közti, illetve az igen nagy összegekre kifejlesztett azonnali elszámolású TARGET rendszer, benne a nemzeti RTGS<sup>46</sup> rendszerek kiépítése már másfél évtizede megtörtént. Az Európai Központi Bank (EKB) nem utolsó sorban a sorra megjelenő európai nemzeti valutában működő azonnali fizetési rendszereknek köszönhetően 2014-ben megkezdte annak vizsgálatát, hogy mik azok a főbb tényezők és kérdések, amelyek az azonnali átutalási rendszerek esetében felmerülnek, és európai szinten ezekre milyen válaszok adhatók az egységes euró pénzforgalmi piac töredezettségét elkerülendő. (Pál, 2018) A legfontosabb szempontok között volt a fogyasztók érdekeinek védelme, a piaci szereplők közötti verseny elősegítése, valamint az innovatív fizetési megoldások támogatása. Ezekre figyelemmel megadta az azonnali fizetési szolgáltatás meghatározását, amely szerint az azonnali fizetés olyan elektronikus, kisösszegű fizetési megoldás, amely folyamatosan (minden nap 24 órában) elérhető, a tranzakció elszámolása és az összeg jóváírása a kedvezményezett számláján pedig (közel) azonnal megtörténik, függetlenül a fizetési módtól és az elszámolási és kiegyenlítési infrastruktúrától. (Pál, 2012)

Megfogalmazták továbbá, a verseny és az innováció elősegítése érdekében, olyan megközelítés érvényesüljön az azonnali fizetési szolgáltatások létrehozásánál, amelynek értelmében különüljön el egymástól a kiegyenlítés, az elszámolás és a fizetési szolgáltatások rétege. Ez lehetővé teszi azt, hogy egy adott elszámolási és kiegyenlítési infrastruktúrára bárki ráépíthesse a saját maga által kifejlesztett szolgáltatásait, ami a versenyre ösztönzőleg hat.

Azaz, az EKB nem támogatta azt a megközelítést, amelyben vertikális integráció útján egy szereplő működteti mind a szolgáltatásokat, mind az azok működését biztosító alpinfrastruktúrát. Fontos előírásként rögzítette a verseny erősítése kapcsán az interoperabilitás követelményét<sup>47</sup>, azt, hogy a létrehozott rendszerek és szolgáltatások szabadon átjárhatók legyenek pán-európai szinten. Ennek egyik eszköze egy új fizetési modell, a SEPA azonnali átutalási modell, az SCTinst létrehozása, amely elősegítheti az új fizetési infrastruktúrák és szolgáltatások szabványosított működését.

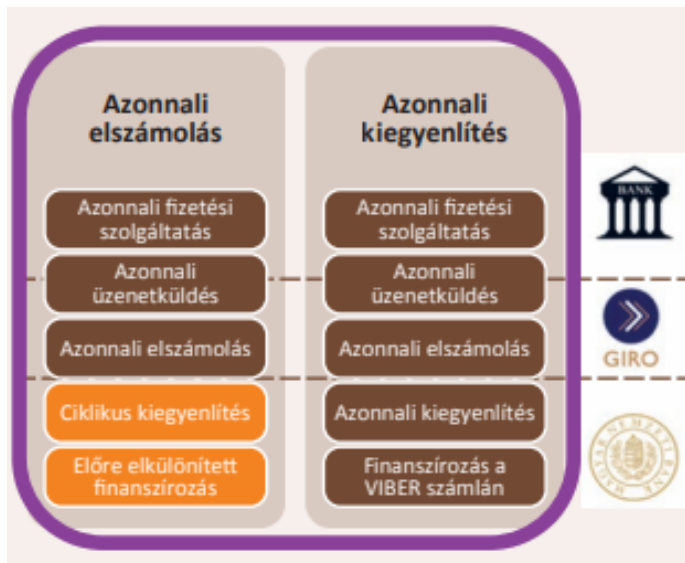
Ezen a ponton kell megemlíteni azokat az elszámolási és kiegyenlítési modelleket, amelyek alkalmazhatóak az azonnali fizetési rendszerekkel kapcsolatban. Az azonnali fizetési műveletek elszámolása és kiegyenlítése alapvetően három működési modellben valósítható meg. Az egyes modellek közötti különbség alapvetően abban áll, hogy a tranzakciók elszámolása és kiegyenlítése folyamatosan, valós időben történik-e, vagy pedig ciklikusan, késleltetve. Utóbbi

---

<sup>46</sup> RTGS: Real-time Gross Settlement Systems

<sup>47</sup> az ún. SEPA Végdátum rendelet

esetben a tranzakciók pillanatában mindössze értesítést kap a kedvezményezett pénzforgalmi szolgáltatója a tranzakcióról, míg a fizető fél számláján zárolásra kerül a fizetett összeg, de a bankok közötti pénzmozgás csak később történik meg.



2. ábra: Az azonnali fizetési rendszer egyes elméleti alapmodelljei  
Magyarországon

Forrás: Fizetési Rendszer Jelentés (MNB, 2016) p. 51.

Az ismertetett európai követelményrendszer szem előtt tartásával jött létre a hazai azonnali fizetési szolgáltatást megvalósító projekt az MNB és a GIRO Zrt. irányításával, valamint a hazai pénzforgalmi szolgáltatók kötelező együttműködésével.

Az MNB az azonnali fizetési rendszerről (AFR) szóló részletes koncepcióját 2016 tavaszán hozta szakmai nyilvánosságra. A Pénzügyi Stabilitási Tanács (PST) még ez év decemberében döntött az AFR szabályrendszeréről, majd 2017 első negyedévében a központi infrastruktúráról. Júliusban indult el az országos projekt, amelynek munkacsoportjai<sup>48</sup> az MNB felkérésére – a Magyar Bankszövetség közreműködésével - kerültek tagbanki szakértőkkel feltöltésre. A projekt és szervezete valamint az érintett pénzforgalmi szolgáltatók közötti információ-áramlás biztosítására pedig utóbbiaknál projekt kapcsolattartók is kijelölésre kerültek. Ez év őszén a GIRO Zrt. publikálta a Szabálykönyvet és év végével megjelent az MNB vonatkozó rendelete is, a bankközösséggel lefolytatott

<sup>48</sup> Banki csatlakozási munkacsoport keretében: Üzleti-, likviditási-, IT infrastruktúra-, IT biztonsági- és Tesztelési al munkacsoport, valamint Szabályozási-, Kiegészítő szolgáltatási- és Tájékoztatási munkacsoport

véleményezési és egyeztetési eljárást követően. A 2018-as év elején kiválasztásra került a központi rendszer. Ez év tavaszától a Bankszövetség tagbankjainak igényére az országos projekt munkacsoportjai mellett, mintegy kiegészítésképpen, a Bankszövetség Pénzforgalmi munkacsoportjának keretében rendszeres és tematikus ülés sorozatok indultak. Elsőként az AFR projekt munkabizottságaiban tárgyalt témákban, mint például a szabályozást, a kiegészítő szolgáltatásokat, a likviditáskezelést érintő kérdéseket illetően, az MNB és a GIRO Zrt. projektért felelős szakértőinek részvételével. Másodikként a fizetési kérelem, mint opcionális szolgáltatás tartalmával, a használatát indokló fizetési helyzetek feltárásával és a fizetés folyamatának kialakításával foglalkoztak a szakértők. Harmadikként, már 2019-ben, a tesztelés elméleti és főleg gyakorlati kérdései kerültek középpontba, ugyancsak az MNB és a GIRO Zrt szakértőinek folyamatos részvételével.

Az AFR kapcsán ki kell emelni azt a már említett tény, ami az eddig megismert, más országokban létrehozott vagy folyamatban lévő azonnali fizetési rendszer projektekre egyáltalán nem jellemző, azaz, hogy a hazai pénzforgalmi szolgáltatók számára a projektben kötelező a részvétel és a központi rendszerhez történő csatlakozás. Ebből következően a résztvevőknek együttesen kell „célba érniük”, azaz a kijelölt éles indulási határidőre csak hibátlan, a kockázatokat maximálisan kézben tartva, 100%-os felkészültséggel kezdheti meg működését, a szolgáltatás-nyújtását a rendszer és annak minden egyes tagja.

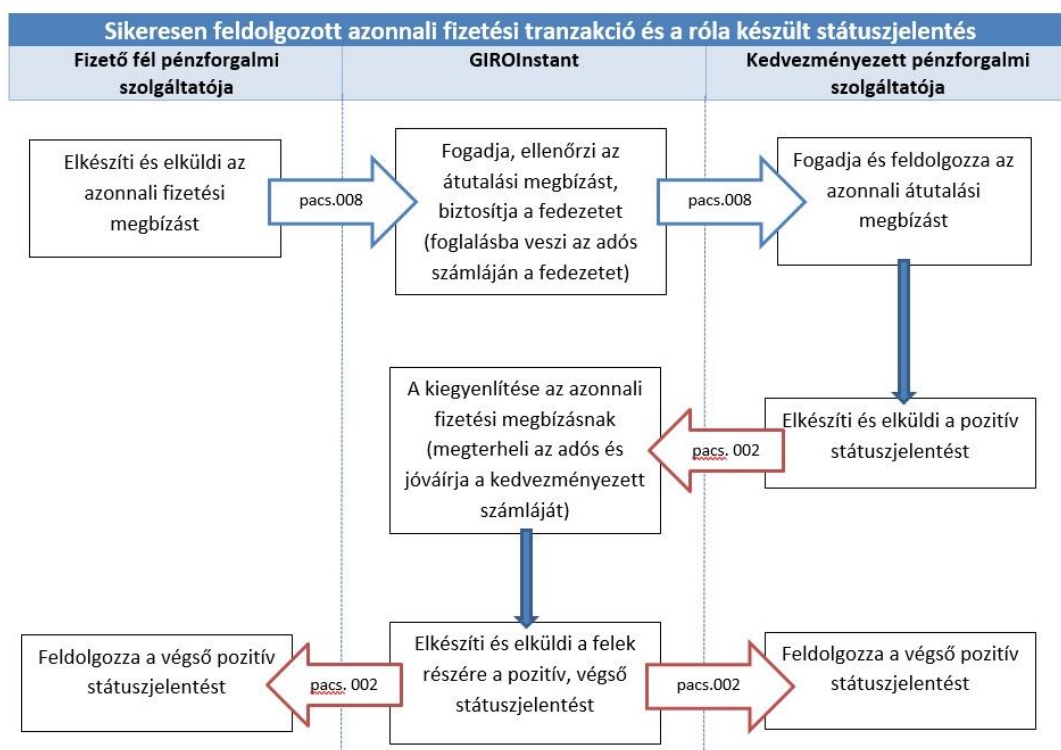
E cél elérése érdekében a Projekt Irányító Bizottsága (PIB) folyamatosan nyomon követte az egyes szereplők – mind a központi rendszer mind az egyes rendszer tagok – felkészülését, az eredetileg kitűzött 2019. július 1-i éles indulásra történt felkészültségét. A PIB 2019. májusi ülésén a megismert kockázatokat mérlegelve a szolgáltatás széles nagyközönség általi igénybe vehetősége indulási határidejének 2020. március 2-ára történő elhalasztását javasolta. A jegybanki döntés aztán azt hozta, hogy a központi infrastruktúra éles működésbe állhat 2019. július 1-től (az eredeti határidőnek megfelelően) és ettől az időponttól kezdve valódi bankközi tranzakciók bonyolíthatók le a résztvevő pénzforgalmi szolgáltatók között, de csak korlátozott összeggel, valamint ügyfél tételek nem kerülhetnek be a rendszerbe 2020. március 2-ig.

A teljeskörű és éles indulásig a PIB a hátralévő háromnegyed évre vonatkozóan emelt követelmények melletti próbaüzemi menetrendet határozott meg az érintettek számára. Első szakasza az eredeti tervek szerinti 2019. június 3-tól 23-ig terjedő időszak, az ún. pilot szakasz. Ezután, 2019. július 1. és augusztus 31 között önkéntes éles próbaüzemre majd szeptember 1-től 2020. március 1-ig kötelező éles próbaüzem kerül sor. És ezt követően, 2020. március 2-től nyílik meg az ügyfelek részére az azonnali fizetési szolgáltatás.

Visszatérve az ismertetett európai követelmény rendszerre, röviden áttekintjük a hazai azonnali fizetési rendszer és az általa lehetővé tett szolgáltatás legfőbb elemeit. Az infrastruktúrát egy dán cég által fejlesztett központi rendszert, a Nets

A/S szállította, amely az EPC által az ERPB felkérésére kidolgozott SCTInst<sup>49</sup> fizetési modellre épül, annak 2018 novembere óta működő funkcióinál bővebb funkcionalitással rendelkezik. A hazai szabályozás a kisösszegű (10 millió forint értékhatárig) átutalásokat azonnali elszámolási körbe vonta, és teljesítésükre 5 másodpercet határozott meg. Az új rendszer már nem csak munkanapokon és munkaidőben, hanem 7\*24 órában működik az év minden napján.

A hazai azonnali projekt már említett sajátossága, hogy a pénzforgalmi szolgáltatóknak kötelező csatlakozniuk az alapszolgáltatáshoz. Az azonnali átutalási rendszer az SCTInst modellhez képest már induláskor több másodlagos számlaazonosítót is menedzselni fog; a fizetési számlákhoz hozzárendelési alternatívaként megadható lesz mobiltelefonszám, e-mail cím vagy adóazonosító szám, illetve jel is.



3. ábra: A sikeres azonnali átutalás folyamata

Forrás: Saját szerkesztésű ábra a HCT inst scheme RB alapján

Míg az EKB pán-európaiszinten addig az MNB hazai környezetben várja el, hogy az új szabályozási elvárások gyakorlati követelményekként jelenjenek meg a banki

<sup>49</sup> SCTInst: Instant SEPA Credit Transfer – SEPA azonnali átutalási modell

IT rendszerekkel szemben, az adatviteli folyamatokkal kapcsolatban, a rendelkezésre állásban. Az azonnaliság okozta új kockázatkezelési és csalási kihívásokra pedig megfelelő válaszokat adjanak az érintett szolgáltatók.

### **Az azonnali átutalásos pénzügyi infrastruktúra távlatai és kihívásai**

Az azonnali fizetési szolgáltatás az eddig ismert fizetési-, illetve elszámolási rendszerek csúcsát jelenti, mivel az elektronikus fizetésben részt vevő fizető fél és kedvezményezett fizetési számlái között valós időben, néhány másodperc leforgása alatt végleges és visszavonhatatlan fizetést eredményez. A kedvezményezett számára a számláján jóváírt összeg azonnal felhasználhatóvá válik. Ez a fizetési élmény és új fizetési forma a készpénz használat visszaszorítására is alkalmas tulajdonság, amiért a jegybankok (mint a pénzforgalmat felvigyázó intézmények) támogatják e rendszerek bevezetését. (Füredi et al. 2012) A működtetésben pedig részt is vesznek, hiszen mint az elszámolási számlákat vezető intézmények a kiegyenlítés (az átutalt összeg átvezetése az egyik bank folyószámlájáról, a másik bank folyószámlájára) az ő feladatuk.

### **Új pénzügyi szolgáltatások kapujában**

Az azonnali átutalás kapcsán két ismérvet érdemes kiemelni: az egyik az, hogy még gyorsabb lesz a pénzforgalom, a másik pedig az, hogy új, innovatív szolgáltatások jelenhetnek meg.

Múltbeli tapasztalatból tudjuk, hogy a pénzforgalom gyorsulása a folyószámla-állomány gazdálkodásban hozott változásokat, hiszen a gyorsaság és az olcsóbbodás hatására átalakult a pénzgazdálkodás modellje, melynek hatására nemzetgazdasági szinten a folyószámla-állomány megtakarítások új beruházásokban kerülhetnek felhasználásra. (Kovács, 2010) Az azonnali fizetési rendszer, alacsony átutalási díjak mellett igen közel áll a „Just in time” készletgazdálkodási modell ideális feltételeihez.

A digitalizáció társadalmi szinten sohasem homogén módon megy végbe. Van olyan társadalmi csoport (jellemzően a fiatalabban és iskolázottabbak), akik erre nyitottabbak, így az újdonságokat azonnal felkapják, és természetesen meg van a másik véglet is (jellemzően az idősebbek és az informatikától távol állók), akik csak a klasszikus szolgáltatási csatornákat hajlandók használni. A társadalmi digitalizálódás így a generációváltások, és az oktatás, az ismeretanyag szervezett és/vagy szervezetlen átadásnak az eredőjeként, fokozatosan következik be (Csányi, 2017. p. 187. alapján). Azaz, nem az informatikai képesség, hanem a társadalmi befogadóképesség adja meg az digitális átállás mértékét és intenzitását. A technológiai infrastruktúra és a szabályozási háttérrel érintő nyomás ugyancsak eltérő fejlődési utakat nyitott meg az utóbbi években (Pintér-Bagó, 2019, Deutsch et al, 2012).

A digitalizálódás első természetes következménye, melyet az európai és a globális folyamatok is mutatnak, a készpénzhasználat háttérbe szorulása. Több évtizedes tendencia az, hogy nő az elektronikus pénzforgalom aránya, Skandináviában szinte már egyeduralkodóvá vált, így folyamatosan szorul vissza a papír alapú pénzforgalom. (Füredi – Várkonyiné, 2018) A készpénzhasználat és tartás társadalmi, jegybanki és kereskedelmi banki költségei, továbbá az készpénzhasználat által lehetőségként jelentkező feketegazdaság azt indokolják, hogy a mindennapos készpénzhasználat háttérbe szoruljon. A készpénznek másik vetülete a felhalmozás, mely ellen értéknövekedést biztosító befektetési lehetőségekkel, a banki lakossági tranzakciós illeték kivezetésével és az ingyenes készpénzfelvétel megszüntetéssel lehet sikeresen küzdeni.

A XXI. századra a leggyakrabban használt személyes tárgy a mobiltelefon lett. A pénzügyi szolgáltatások területén a mobiltelefon ma még inkább passzív eszköz, mely bankszámla egyenlegekről és tranzakciókról tájékoztat. Mostanában jelennek/jelentek meg az aktív szolgáltatások, melyek révén már aktív eszközként, pl. fizetési eszközként tudnak ezek az eszközök funkcionálni. A mesterséges intelligencia gyakorlati alkalmazása, a GDPR miatt megnyíló adatbázisok olyan új digitális szolgáltatások, köztük fizetésforgalmi szolgáltatások igénybe vételét teszik lehetővé a mobiltelefonokon, melyek alapvetően kivált(hat)ják a személyes tanácsadókat, a megbízások manuális, pl.: netbankos feldolgozását. Így a következő korszakban a mobiltelefon egy engedélyezési eszköz lesz, mely a javasolt pénzügyi szolgáltatásra, termékre majd személyes jóváhagyást kér. Azt aztán azonnal végre is hajtja az azonnali megvalósítást nyújtó pénzügyi piacok rendszereiben.

### **Az azonnaliság kockázatai**

A pénzforgalmi infrastruktúrák kockázatait igen részletesen mutatja be „A kis értékű pénzforgalom és elszámolási rendszerei” szakkönyv 7. fejezete. Most ennek a struktúrája szerint nézzük végig a kockázatok változásait.

- Jogi kockázat jellemzően akkor merülhet fel, ha valamely szereplőre vagy elszámolási, illetve kiegyenlítési folyamat lépésre a jogszabály nem egyértelmű, ezért nem érvényesíthető. Az azonnali elszámolás átutalás esetében az elszámolt megbízás visszavonása jelent majd jogi és gyakorlati kockázatokat is, hiszen a felgyorsult pénzforgalomban a jogosult már tovább is utalhatta a megkapott összeget, vagy annak egy részét, így a visszavonás végrehajthatatlanná válhat.
- A pénzügyi kockázatokat itt is alpontokra bontva vesszük végig.  
A klírintagok közötti hitelkockázat alapvetően megszűnik, amennyiben az azonnali elszámolási infrastruktúrában a kiegyenlítés bruttó módon történik. Azonban amennyiben a központi bank a munkaszüneti időtartamokban

technikai hitelnyújtást végez, akkor a központi számlavezető és a klíringtag között a hitelkockázat megjelenik.

A likviditási kockázat akkor merül fel, ha valamely klíringtagnak nem áll elegendő likviditás a rendelkezésére az ügyfélmegbízások teljesítésére. Ekkor a fizetésre képtelen bank miatt késedelem, akár késedelmi láncolat is kialakulhat. Ez az ügyfelek egymás közti aktív kommunikációs hálózata (pl. twitter, youtube) miatt, akár bankrohamokat is jelenthet, hiszen a nem elegendő likviditás miatt pánik reakció alakulhat ki a munkaszüneti időtartamokban, mely időtartam alatt az adott klíringtag a pénzpiac zárva léte miatt nem tudhatja pozícióját rendezni.

A teljesítési kockázat az, amikor valaki nem teljesítési pénzügyi kötelezettségét és e miatt nem teljesítési lánc alakul ki. Ennek a veszélye a felgyorsult pénzforgalom és a pontosabban tervezhető likviditás miatt - mely alacsonyabb (minimális!) pénzkészlettel való működést tesz lehetővé (Kovács, 2010) – a gyorsabb rendszereknél jelentősebb.

Rendszerkockázat az, amikor hitel-, likviditási és teljesítési kockázat(ok) bekövetkezése esetén dominóeffektus miatt a teljes pénzügyi infrastruktúra működése összeomlik. Ez a belé vetett bizalmat képes erodálni, ezért az elsődleges cél nem ennek a mérséklése, hanem az elkerülése (Pintér, 2007).

- Tagsági kockázat abban rejlik, hogy az olyan tag, aki nem képes folyamatosan eleget tenni a rá vonatkozó kockázatok mérséklésének, az a rendszerkockázatot jelentős mértékben növeli. A közösség érdeke az, hogy a klíringtagsági feltételek olyan szigorúak legyenek, hogy az a tagsági kockázatot alacsony szinten tartsa.
- Működési kockázatok alatt azt értjük, hogy hardver vagy szoftver hiba, kommunikációs zavar, katasztrófa esemény vagy biztonsági kockázat következik be. Az azonnali rendszerek szoftver vagy hardver hiba esetén azonnal leállításra, vagy alternatív rendszerre való átállításra kerülnek. A korábbi pénzügyi infrastruktúrák esetében az ilyen hibák, amennyiben néhány óra alatt kijavíthatók voltak, akkor jellemzően nem okoztak érdemi ügyfélelégedetlenséget. A biztonsági elemek közül azt a kockázat növekedést kell kiemelni, mely szerint az ilyen rendszerek esetében csalás esetén a sikeres csalás (manuálisan gyakorlatilag nem visszaszedhető az egyszer már elindított összeg) esélye sokkal nagyobb.
- Vezetési és irányítási kockázatról a paradigmaváltás miatt kell beszélni, hiszen az új pénzügyi infrastruktúra olyan új folyamatokat, új szabályokat és új infrastruktúrát jelent, mely esetében a menedzsmentnek nincs



tapasztalata. Azaz új infrastruktúra indulását követő időszakban ez a kockázat megnövekszik.

- Országkockázat esetében az jelenthet növekedést, ha az új rendszerek bevezetését a csalók (különösen a csak gyengébb védelmi rendszert megfinanszírozni képes országok esetében) lehetőségnek érzik, és ezért az elindulást követően a csalási próbálkozások száma inváziós mértéket ölt.

## **Összefoglalás**

A pénzügyi kultúra terjesztése jegyében előre tekintően, de ugyanakkor történelmi fejlődési folyamatba ágyazva mutattuk be az elszámolásforgalom fejlődését és benne a hazai elszámolási rendszer fejlődésének helyét. A pénzügyi infrastruktúrák fejlődését szakaszokra bontottuk. Az első, a papír alapú korszak volt, melyben a megbízások begyűjtése, szétválogatása és teljesítése egy központi helyen, manuálisan történt. A gyakorlatban is alkalmazható informatika lehetővé tette az automata elszámolóházak létrehozását, melyek az 1980-as évektől éppen napjainkig biztosították az elszámolások nagy volumenű menedzselését; ebben az elszámolóházak kötegelve begyűjtötték a tranzakciókat, ezeket szortírozták, majd kiküldték, és a nettó egyenleget elszámoltatták a központi számlavezető bankkal. Mindez kezdetben egy-két napot, később pedig egy-két órát igényelt. Napjaink aktuális kihívása a tömeges azonnali elszámolás, ahol az elszámolóház - feldolgozás helyett - csak továbbítja a tranzakciót, és azt bruttó összegében elszámoltatja a központi bankban. Mindez néhány másodperc alatt megy végbe, ahogy azt bemutattuk a hazai infrastruktúra a ráépülő alap- és kiegészítő szolgáltatások kapcsán, amelyek 2020. március másodikától állnak a széles nagyközönség rendelkezésére.

Az azonnali átutalás új folyamatokat, új vagy megváltozott kockázatokat hoz, melyek tudata és minden érintett általi széleskörű ismerete a kockázat csökkentés alapja. A tanulmány ezeket téma szerint csoportosítva mutatta be.

Az azonnali átutalás új termékek és szolgáltatások bevezetését is lehetővé teszi, melynek a térhódítása a társadalom befogadó képességével arányosan fog végbe menni és melynek technikai eszköze várhatóan a mobiltelefon lesz.

## Irodalomjegyzék

Csányi S. (2017): A sikernek nem receptje van, hanem munkanaplója, in: Ciklusváltó évek, párhuzamos életrajzok, Semmelweis Kiadó Budapest, ISBN 978-963-331-407-4

Fizetési Rendszer Jelentés (2016), Kiadó: Magyar Nemzeti Bank, ISSN 2498-7077, <https://www.mnb.hu/letoltes/fizetesi-rendszer-jelentes-2016.pdf>

Deák Cs. (2014): Borderless universal innovation – Main challenges in global and local (Hungarian) innovation, in: I. Horváth, Z. Rusák (szerk.): Proceedings of the Tenth International Symposium on Tools and Methods of Competitive Engineering: TMCE 2014. május 19-23., Budapest, ISBN 9789461861764; 9789461861771

Deutsch, N.-; Pintér, É.- Pintér, T. (2012): The Effects of Liberalization in Former Regulated Sectors in the European Union: The case of Power and Financial Industries. In: Andrásy, György; Jyrki, Kakönen; Nagy, Noémi (szerk.) European Peripheries, Pécs, Magyarország : Publikon Kiadó, pp. 59-75. , 17 p.

Füredi-Fülöp J.-, Kántor B. -, Musinszki Z.- Pál T.-, Tóth Zs.- M.(2012): Modern fizetési formák, In: Füredi-Fülöp, Judit; Dr. Kántor, Béla; Dr. Musinszki, Zoltán; Paróczai, Péterné dr; Dr. Pál, Tibor; Sisa, Krisztina; Tóth, Zsuzsanna; Várkonyiné, Dr. Juhász Mária; Dr. Veress, Attila - A számvitel és adózás aktuális kérdései 2012, Budapest, Magyarország : NovoSchool, pp. 89-126. , 38 p.

Füredi-Fülöp J.-, Várkonyiné Juhász M. (2018): A könyvelő szerepe a vállalkozások pénzügyi kultúrájának fejlesztésében, In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE : Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép, Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 73-84. , 12 p.

Kovács L. – Divéki É. – Dávid S. – Pál Zs.- Kada Zs.: A kis értékű pénzforgalom és elszámolási rendszerei, Miskolci Egyetem (2017) , 134 p. ISBN: 9789633581179

Kovács L. (2010): New model of the current account balances, Theory Methodology Practice: Club of Economics in Miskolc 6 : 2 pp. 31-35.

Kuttor D. – Pál Zs. (2017): Miskolc, mint pénzügyi központ - Hazai trendek és kapcsolatok a bankközi tranzakciók alapján, In: Veresné, Somosi Mariann; Lipták, Katalin (szerk.) „Mérleg és Kihívások” X. Nemzetközi Tudományos Konferencia = „Balance and Challenges” X. International Scientific Conference : Konferenciakiadvány: A közgazdászképzés elindításának 30. évfordulója

alkalmából, Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, (2017) pp. 354-364. , 11 p.

Murányi K. (2018): A modernkori pénzügyi innovációk elemzése, In: Bozsik, Sándor (szerk.) Pénzügy-számvitel füzetek III. : 2017 , Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetemi Kiadó, (2018) pp. 33-47. , 15 p.

Pál Zs. (2011): A napközbeni elszámolás bevezetésének hazai és nemzetközi előzményei, InterGIRO2- Napon belüli elszámolás konferencia tanulmánykötet, TAS Kiadó Bp., pp. 20-30. ISBN: 978-963-86705-7-1

Pál Zs. (2012): A magyar elszámolásforgalmi rendszer jövője, Zöld gazdaság és versenyképesség – tanulmánykötet (Károly Róbert Főiskola XIII. Nemzetközi Tudományos Napok), pp. 1200-1210., ISBN 978-963-9941-53-3

Pál Zsolt (2018): Pénzügyi kultúra az átalakuló bankszektorban, In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE : Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép, Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 119-136. , 18 p.

Pintér É. (2007): A pénzügyi szolgáltatók integrációja, Ph.D. értekezés, Pécsi Tudományegyetem

Pintér, É. - Bagó, P. (2019): FinTech ázsiai módra. In: Csiszárík-Kocsir, Ágnes; Varga, János (szerk.) Vállalkozásfejlesztés a XXI. században – IX/1. tanulmánykötet, Budapest, Magyarország: Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, pp. 189-200., 12 p.

Szemán, J. (2015): Az utolsó "békeévtől" napjainkig - a magyar bankrendszer mutatószámokon alapuló elemzése, CONTROLLER INFO III : 2 pp. 45-51. , 7 p.

## Savings, financial wealth, and housing investments in Hungary

Ernő Nagy

### Abstract

In my study, I will first examine the Hungarian population's disposition to save based on international data, then, using Hungarian sources, I will examine its financial forms. Following this, I will extend my observations to real estate for housing as the most important element of self-care. I will search for a connection between self-care and the quality of housing and between housing investments. The study aims to present the primary connections; its target audience is non-professional university students. At the end of the study I will form conclusions, which may provide an outlook on the future of (financial) self-care and housing investments.

**Keywords:** financial culture, housing, housing investment, population, savings

**JEL code:** D14

## A LAKOSSÁG MEGTAKARÍTÁSAI, PÉNZÜGYI VAGYONA, ÉS LAKÁSBERUHÁZÁSOK MAGYARORSZÁGON

Nagy Ernő<sup>50</sup>

### Kivonat

Írásomban először nemzetközi adatok alapján elemzem a magyar lakosság megtakarítási hajlandóságát, majd magyar forrásokra támaszkodva vizsgálom annak pénzügyi formáit, ezt követően kiterjesztem a vizsgálatot a lakhatást szolgáló ingatlanokra, mint az öngondoskodás értékben legfontosabb elemére. Kapcsolatot keresek az öngondoskodás, a lakhatás minősége, és a lakáscélú beruházások alakulása között. Az írás a főbb összefüggések felmutatását szolgálja, elsősorban a téma iránt érdeklődő nem szakértő egyetemistákat megszólítva. A tanulmány végén következtetesként állításokat fogalmazok meg, amelyek kitekintést adhatnak a következő évekre a (pénzügyi) öngondoskodás és a lakáscélú beruházások alakulására.

**Kulcsszavak:** pénzügyi kultúra, lakás, lakásberuházások, lakosság, megtakarítás

**JEL kód:** D14

---

<sup>50</sup>Dr. Nagy Ernő, Igazgató, Vállalatirányítási Igazgatóság, Fundamenta – Lakáskassza Zrt., [nagy.erno@fundamenta.hu](mailto:nagy.erno@fundamenta.hu)

## Bevezetés – A magyar lakosság megtakarítási viselkedése, pénzügyi vagyon nemzetközi (EU) összehasonlításban

Először nemzetközi összehasonlításban mutatom meg, hogy az utóbbi években mekkora megtermelt éves jövedelem (GDP/fő) mellett mekkora a magyar lakosság megtakarítási aránya a megtermelt jövedelméből, és ez ebben az összehasonlításban mekkora pénzügyi vagyont eredményez. Az összehasonlításban szereplő országokat úgy válogattam össze, hogy Európát szélesen reprezentálja: a táblázatban szerepelnek eltérő méretű, földrajzi elhelyezkedésű, fejlettségű országok, amelyek között vannak azonban hozzánk hasonlóan rendszerváltók is. (Noha jelen tanulmány nem tárgyalja, azonban a megtakarítási szokásokra ható történelmi események vizsgálatával is fontos következtetések vonhatók le a lakosság megtakarítási hajlandóságával kapcsolatban) (Kovács, 2017, Pintér-Rekettye, 2006).

Az OECD adatai alapján látható, hogy a magyar lakosság az összehasonlításban szereplő országok között alacsonynak mondható egy főre jutó GDP értékkel, több országot is meghaladó, közepes mértékű, az elmúlt években stabil megtakarítási hajlandósággal rendelkezik. A megtakarítások átstrukturálódása jelentős volt az utóbbi évtizedben hazánkban, a banki szolgáltatások innovációja azonban nem követte ezt a mértéket (Pintér, 2004, Kovács 2015).

1. táblázat: Háztartások pénzügyi vagyon és megtakarítása nemzetközi összehasonlításban

	Egy főre jutó GDP USD	A háztartások szabadon elkölthető jövedelmének megtakarításra fordított aránya										Egy főre jutó pénzügyi vagyon USD
	2017	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017	
Ausztria	53 895	11,1%	9,6%	7,9%	8,9%	7,1%	7,3%	6,8%	7,8%	6,8%	97 285	
Svájc	66 300	12,8%	15,7%	16,8%	17,4%	17,5%	18,9%	17,6%	18,8%	17,8%	253 934	
Csehország	38 037	6,1%	7,8%	6,0%	6,0%	5,6%	6,6%	6,8%	6,0%	4,3%	43 493	
Németország	52 574	10,1%	10,0%	9,6%	9,3%	8,9%	9,5%	9,7%	9,8%	9,9%	96 984	
Görögország	28 580	-2,9%	-6,9%	-8,9%	-10,9%	-16,4%	-13,8%	-15,5%	-17,0%	-16,9%	42 524	
<b>Magyarország</b>	<b>28 799</b>	<b>8,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>7,0%</b>	<b>5,2%</b>	<b>7,1%</b>	<b>8,0%</b>	<b>6,2%</b>	<b>8,1%</b>	<b>7,3%</b>	<b>38 105</b>	
Olaszország	40 981	9,1%	4,2%	3,7%	2,0%	3,6%	3,9%	3,2%	3,2%	2,3%	104 552	
Lengyelország	29 583	2,2%	2,4%	-1,1%	-1,1%	-0,1%	-0,4%	-0,4%	1,5%	-0,9%	30 307	
Szlovákia	32 376	1,1%	2,4%	0,8%	0,7%	0,2%	1,4%	3,0%	3,0%	2,4%	26 923	
Svédország	51 405	5,4%	11,8%	12,5%	14,4%	15,0%	16,4%	15,0%	16,0%	15,1%	155 309	

Forrás: Saját szerkesztés OECD (2019) <sup>1</sup> és OECD (2019) <sup>2</sup> alapján

A magyar megtakarítási hajlandóság a 2008 válságot követően rövid ideig visszaesett, de ezután a szabadon elkölthető jövedelmünk stabil 7-8%-át költjük megtakarításokra. Ez arányaiban megfelel Csehország, Ausztria szintjének (ahol magasabb az egy főre jutó GDP), de alatta marad Németország vagy Svédország értékeinek, és Svájc kiemelkedően magas megtakarítási rátájának is. Ez azt mutatja,

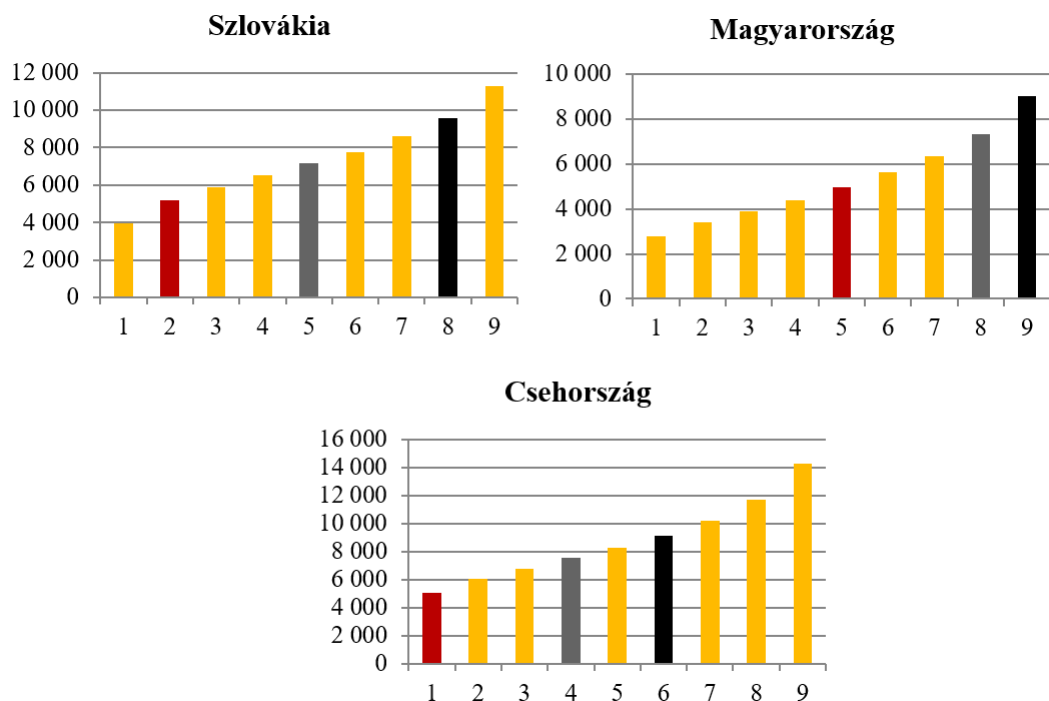
hogy a megtakarítási öngondoskodás a hazai lakosság átlagát tekintve stabil, közepes mértékű a viselkedésünkben.

Ebben a tekintetben nem bizonyosodott be a Gert Hofstede módszerével mért, általában elfogadott kulturális mintaként sokat idézett „latin közelség”, hiszen ez a hazai megtakarítási arányunk tartósan és jelentősen magasabb pld. az olasz értékeknél (Hofstede Insights, 2019).

A 2008 gazdasági válság rombolásának hatása nagyon látványosan érhető tetten Görögország immár történelmi „vagyonfelélő” számaiban is.

Látható az is, hogy az egy főre jutó lakossági vagyont önmagában a 2 logikusan oknak látszó mutató (az egy főre jutó GDP, és megtakarítási hajlandóság) nem magyarázza meg: pld. az olasz lakosság alacsonyabb egy főre jutó GDP és alacsonyabb megtakarítási hajlandóság mellett magasabb vagyonnal rendelkezik, mint a német lakosság. Így e mögött véleményünk szerint további indokok, mint az elmúlt évszázad történelmi megpróbáltatásai (világháborúk, kommunizmus rombolása) állhatnak. Ezen faktorok tetten érése érdekében is fontos pld. a rendszerváltó országok bevonása az elemzésekbe.

A fent említett adatok azonban nem alkalmasak az öngondoskodás társadalmi rétegzettségének és formáinak leírására. Ha ebbe az irányba is továbblépünk, és a jövedelmek megoszlását vizsgáljuk akár hazai, akár nemzetközi összehasonlításban, akkor látható, hogy jelentős az egyes decilisek (azonos lélekszámot tartalmazó lakossági tizedek) rendelkezésre álló jövedelme közötti különbség. Noha a tizedek közötti jövedelem megoszlás még nagyjából egyezik az összehasonlításban vizsgált 3 földrajzilag közel fekvő országban, az egyes tizedekbe tartozó állampolgárok rendelkezésre álló jövedelmének mértéke már nem. Magyarországon (ma még) hiányzik az az erős és kiterjedt polgári középréteg, ami Csehországban és Szlovákiában már megtalálható.



1. ábra: Jövedelem eloszlás régiós összehasonlításban

Forrás: Saját szerkesztés Eurostat (2019) alapján

A magyar lakosság legnagyobb jövedelmű 20%-ának jövedelmével megegyező-, vagy azt meghaladó mértékű összeggel Csehország lakosságának már 60%-a, míg Szlovákia lakosságának fele rendelkezik.

A 2. táblázat adatai alapján, Magyarországon a jövedelmi tizedek közötti különbségek nem csökkennek az évek során. A vagyoneeloszlás a felső 4 tized esetén egy vagyonosabb réteg (európai értelemben vett középosztály) kialakulása felé hat. Mivel az egyes decilisekbe tartozó népesség Magyarországon mintegy 1 millió fő, így a felső decilisek további rétegződése mélyebb vizsgálatokat érdemelne.

2. táblázat: Decilisek jövedelmének növekedése régiós összehasonlításban

Decilisek jövedelmének éves növekedése 2010-2017										
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	
EU	1,7%	1,8%	1,8%	1,8%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,8%	
Csehország	2,2%	1,9%	2,1%	2,2%	2,3%	2,4%	2,3%	2,3%	2,3%	
<b>Magyarország</b>	<b>2,2%</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,8%</b>	<b>1,9%</b>	<b>2,3%</b>	<b>2,6%</b>	<b>2,8%</b>	<b>2,9%</b>	<b>3,5%</b>	
Ausztria	2,7%	2,6%	2,5%	2,6%	2,3%	2,4%	2,5%	2,5%	2,1%	
Lengyelország	5,0%	5,2%	5,0%	4,8%	4,4%	4,2%	4,0%	3,9%	4,0%	
Románia	2,6%	3,4%	3,9%	4,4%	4,3%	4,4%	4,3%	4,3%	3,4%	
Szlovákia	2,1%	2,5%	2,5%	2,4%	2,3%	1,9%	1,6%	1,2%	0,7%	

Forrás: Saját szerkesztés Eurostat (2019) alapján

2010 és 2017 között Magyarországon minden tized jövedelme az Uniós átlagot meghaladó mértékben növekedett, azonban megfigyelhető, hogy a felsőbb jövedelmű decilisek vagyona nagyobb mértékben gyarapodott mind az EU átlaghoz, mind pedig az alsóbb decilisek növekedéséhez képest. Csehországban szinte az összes tized közel azonos mértékben növekedett, míg Lengyelországban és Szlovákiában is az alacsonyabb jövedelmű tizedek növekedtek jobban a „gazdagabbakkal” szemben.

Ebből az a következtetés vonható le, hogy Magyarországon szűkebb a társadalom megtakarítani képes rétege, mint a cseheknél, szlovákoknál, de a már megtakarítani tudó rétegek megtakarítási képessége nő. Ez a koncentráció később a hitelfelvétel kapcsán is fontos lesz számunkra.

### A hazai lakosság pénzügyi, vagyoni helyzetének elemzése

Ebben a fejezetben elemzem, hogy a magyar polgárok pénzügyi vagyona mérleg szerinti szemléletben hogyan alakult az elmúlt években.

Látható, hogy 2005 óta évente nagyjából 8%-kal növekedett a háztartások pénzügyi eszközeinek állománya, ami mindenképpen öröndetes és a gazdaság stabilitásának irányába ható tény. A pénzügyi eszközök belső megoszlása azonban figyelemre méltó mélyebb jelenségeket mutat:

3. Táblázat: Háztartások pénzügyi vagyonának állománya

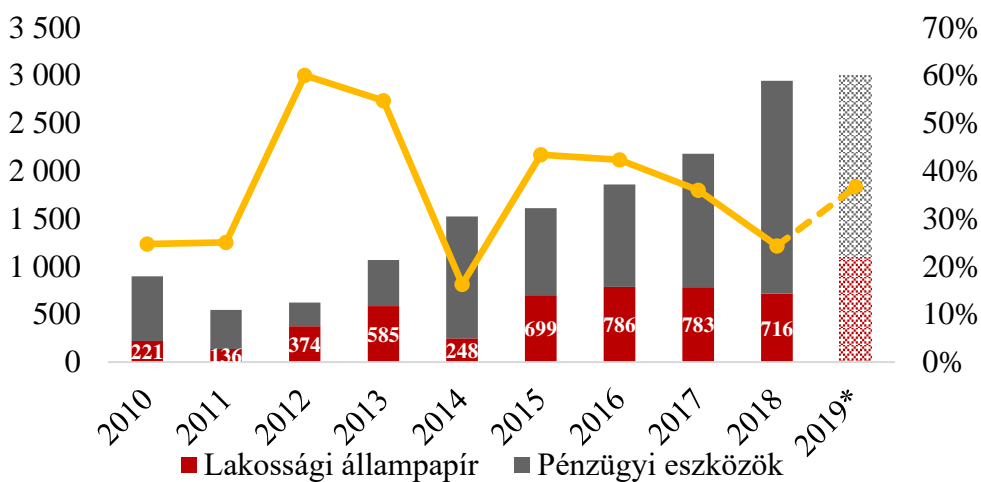
Háztartások	2005	2010	2015	2016	2017	2018	CAGR
<b>Pénzügyi eszközök</b>	<b>20 745</b>	<b>30 842</b>	<b>42 056</b>	<b>45 260</b>	<b>49 204</b>	<b>53 672</b>	<b>8%</b>
<b>Készpénz és betétek</b>	7 226	9 958	11 484	11 963	12 687	14 529	<b>6%</b>
<b>Hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok</b>	1 203	1 591	3 756	4 530	5 307	6 017	<b>13%</b>
Rövid lejáratú értékpapírok	792	622	2 009	2 769	2 920	3 139	<b>11%</b>
Hosszú lejáratú értékpapírok	410	969	1 746	1 761	2 386	2 878	<b>16%</b>
<b>Részesvények és részesedések</b>	7 494	11 253	17 635	18 945	20 980	22 629	<b>9%</b>
Tőzsdei részesvények	322	510	505	533	787	784	<b>7%</b>
Nem tőzsdei részesvények	746	954	1 406	1 562	1 751	1 941	<b>8%</b>
Egyéb tulajdonosi részesedések	5 014	7 429	11 609	12 798	14 240	15 818	<b>9%</b>
Befektetési jegyek	1 411	2 359	4 115	4 052	4 202	4 085	<b>9%</b>
<b>Biztosítástechnikai tartalékok</b>	3 201	6 046	3 656	3 874	4 123	4 149	<b>2%</b>
Nem életbiztosítási díjtartalékok	246	316	309	321	340	362	<b>3%</b>
Életbiztosítási díjtartalékok	1 016	1 667	1 818	1 887	1 955	1 929	<b>5%</b>
Nyugdíjpénztári díjtartalékok	1 939	4 063	1 530	1 666	1 828	1 858	<b>0%</b>
<b>Kötelezettségek</b>	<b>6 144</b>	<b>11 762</b>	<b>8 519</b>	<b>8 490</b>	<b>8 505</b>	<b>8 874</b>	<b>3%</b>
<b>Hitelek</b>	5 250	10 699	7 273	7 192	7 192	7 511	<b>3%</b>
Rövid lejáratú hitelek	624	1 005	856	863	880	831	<b>2%</b>
Hosszú lejáratú hitelek	4 625	9 693	6 416	6 329	6 312	6 680	<b>3%</b>
<b>Nettó pénzügyi vagyon</b>	<b>14 601</b>	<b>19 080</b>	<b>33 537</b>	<b>36 770</b>	<b>40 699</b>	<b>44 797</b>	<b>9%</b>

Forrás: MNB (2019) <sup>1</sup>



A hitelviszonyt megtestesítő értékpapír-állomány alacsony a pénzügyi vagyon arányában (mintegy 11%), viszont növekedési üteme magas (13% évente). A készpénz- és betétállomány magas részaránya (27%) és évi 6%-os növekedési üteme is óvatos, a tőkepiac eszközeit nem használó pénzügyi kultúrára enged következtetni. Ugyan a készpénz- és betétek állományának mértéke jelentősen növekedett az elmúlt években, de kiemelkedő mértékben, abszolút legnagyobb arányban a kormány terveivel összhangban mégis a lakossági állampapír állományt is magában foglaló rövid- és hosszúlejáratú értékpapír-állomány nőtt. Ez jó jel, mert a Magyar Nemzeti Bank terveivel összhangban azt mutatja, hogy a befektetések szerkezetét tekintve itt még rendkívül nagy növekedési lehetőségek előtt állunk.

A befektetési jegyek állományának utolsó években látható stagnálása, illetve a részvény-állomány csak lassú ütemű növekedése (az értékük vagyont meghaladó növekedése valószínűleg a fellendülést követő felértékelődésből származtatható) alapján a lakosság a készpénzállománya befektetése helyett, a befektetési jegyek, illetve a részvényekre fenntartott forrásait csatornázza be az állampapírokon keresztül az államháztartás finanszírozásába.



2. ábra: A lakosság állampapír-vásárlása és aránya a pénzügyi eszközök felhalmozásában  
Forrás: Kuti és Koroknai (2019)

A 2. ábra segíti annak értelmezését, hogy a fenti lakossági vagyon elemzésének „**hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok**” állományi értéket kifejező sorában mi húzódott meg az éves mozgás, változás mögött. Látható, hogy 2011-et követően (2014 kivételével) összegében ugyan megemelkedett a lakosság évenkénti

állampapír vásárlása, elérve a jelenlegi évi 700-800 milliárd forint körüli értéket. Ezzel azonban a lakosság pénzügyi eszközei állományának változásában, az utolsó években folyamatosan csökkenő, csak mintegy 20% arányban szerepelt az állampapír-vásárlás, ami bizonyára megfelelő ösztönzők segítségével ismét növelhető majd. Az „edukációs célt” az állampapír-vásárlás népszerűsítésével egyelőre felemásan sikerült elérni, hiszen a likviditás érdekében tartott készpénz- és betétállomány továbbra sem csökkent. Ez a következő években lényeges kitörési pont lehet a lakosság pénzügyi megtakarításaiban. Emellett a készpénz a feketegazdaság melegágya, továbbá nemzetgazdasági szinten magas a készpénz alapú fizetések költsége is. Így nem meglepő tehát a kormány készpénz-forgalom visszaszorítását célzó törekvése.

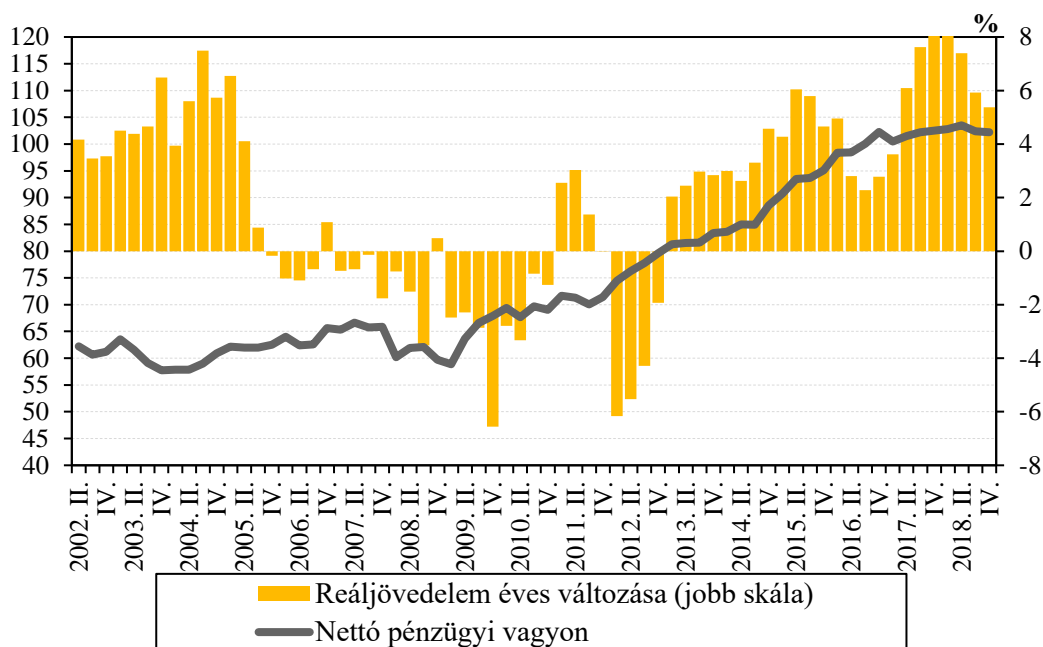
Erre utalt Gion Gábor PM Államtitkár előadása során a Portfolio (2019) konferenciáján május 28-án: „400 milliárd forintba kerül Magyarországnak a készpénz, ebbe a keretbe több demográfiai csomag is beleférne”.

A pénzügyi fejlettségnek a részvényállományon túl fontos mércéje a biztosítástechnikai tartalékok aránya a háztartások pénzügyi eszközein belül. A fejlettségen túl a lakosság hosszú távú öngondoskodási céljaira, vagyoni helyzetére is lehet ebből következtetni, hiszen ez olyan – jellemzően hosszú távú, pld. nyugdíjcélú – megtakarítás, melyre csak akkor áldoznak a háztartások, ha felismerik szükségességét és meg is tehetik. Arányuk 2018- év végén nem érte el 8%-ot, miközben csökkenő tendencia figyelhető meg. Az alacsony arányból rövidebb távú gondolkodásra, szerényebb pénzügyi edukációs szintre, esetleg a megfelelő ösztönzők hiányára lehet következtetni. Erre a helyzetre is reagálhat a Kormány a 2019-ben tervezett nyugdíjcélú állampapírok bevezetésével.

További érdekes következtetéseket lehet levonni a mérleg másik oldalán a kötelezettségek alakulásából. A lakosság a 2007 előtti időszakhoz viszonyítva továbbra is óvatos a hitelfelvételben. A jövedelmek koncentrációja, és az MNB által anticiklikus okokból is bevezetett adósságfékek (LTV = loan to value; PTI = payment to income) miatt a rövid, illetve hosszúlejáratú hitelek állománya (még) nem követte a pénzügyi eszközök növekedését. Az elmúlt évek hitelboomja ugyan kilendítette évtizedes mélypontjáról a hitelállományt, de ez összességében nem jelentett markáns növekedést a kötelezettségekben. Ennek, valamint a pénzügyi eszközök jelentős növekedésének következtében, a lakosság nettó pénzügyi vagyona az időszak alatt jelentősen emelkedett.

A háztartások pénzügyi vagyonának alakulásának vizsgálatakor az infláció mértékének vizsgálata lehet egy magyarázat. Azonban látható, hogy a lakosság pénzügyi vagyona az inflációt meghaladó mértékben növekedett.

Így valós, a növekvő egyéni jövedelmekből a stabil megtakarítási ráták miatt adódó reál pénzügyi vagyon növekedéssel állunk szemben.



4. ábra: A lakosság pénzügyi eszközeinek és kötelezettségeinek, valamint reáljövedelmének alakulása a GDP százalékában

Forrás: MNB (2019) <sup>2</sup>

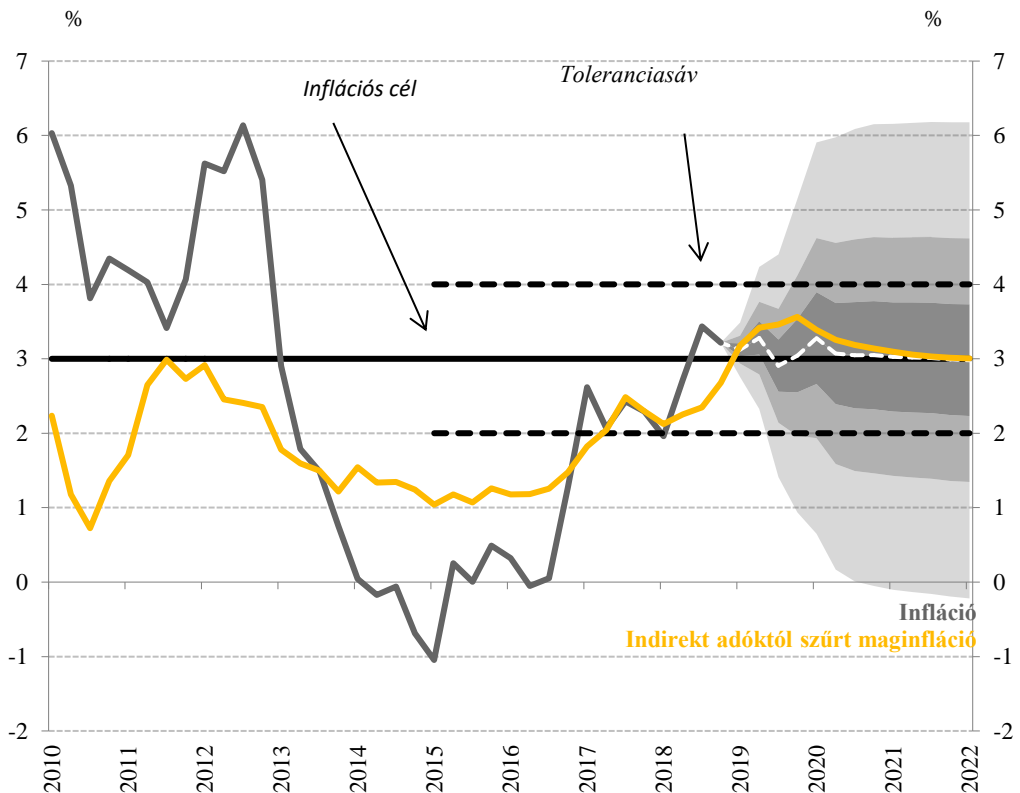
A 4. ábra hosszabb távú elemzése azt mutatja, hogy a 2008 évi hitel- és gazdasági válság – amelynek egyik fő oka éppen a deviza alapú hitelezés fenntarthatatlansága volt – mennyire kijózanítóan hatott a lakosság viselkedésére. Amíg 2002-2005 között növekvő reáljövedelem mellett is stagnált a lakosság pénzügyi vagyona, addig 2005 és 2009 között romló jövedelem mellett már csökkent is. A fordulat 2009-ben történt, azóta 2013-ig eleinte romló, majd 2013-tól javuló reáljövedelem mellett, de 2009-től végig egyértelműen növekedett a lakosság nettó pénzügyi vagyona. A forint leértékelődéséből a deviza alapú hitelek forintosítása során elszenvedett veszteségek óvatossá tették a lakosságot, a hitelező bankokat és a szabályozó MNB-t is.

### Lakossági lakáscélú ingatlan beruházások

A fentiekben a lakosság pénzügyi vagyonának elemzését végeztem el, most azonban áttérek a lakás-, ingatlanvagyon és a lakásépítések vizsgálatára, hiszen ezek tekinthetők az öngondoskodás értékben legfontosabb elemeinek.

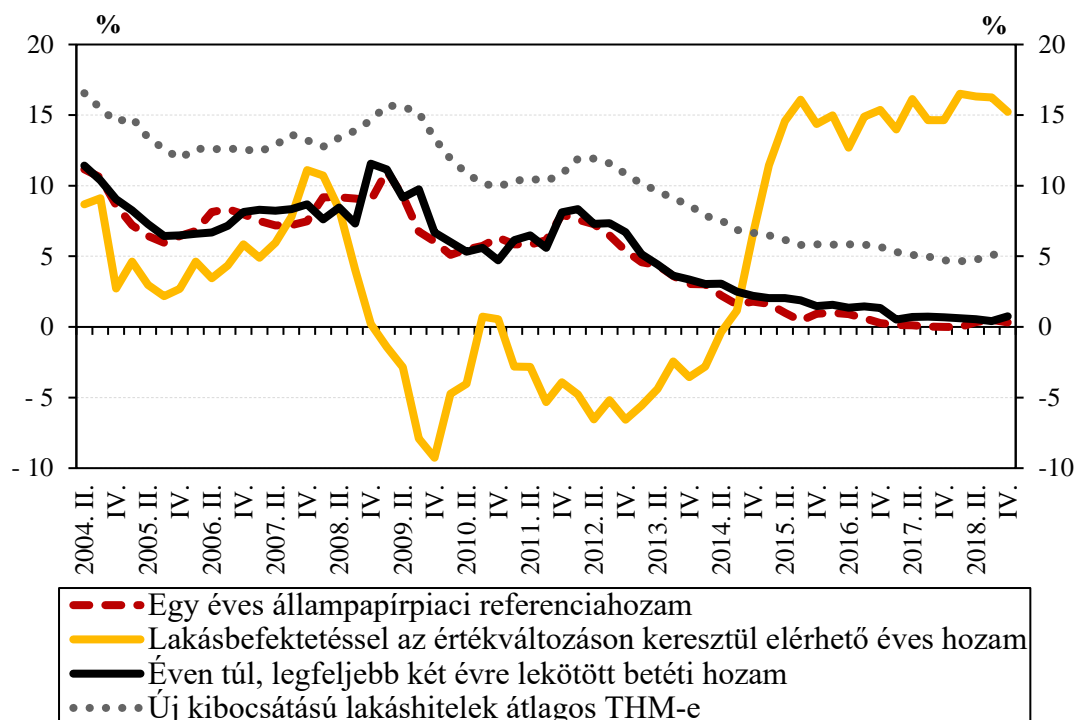
A lakhatás az emberek alapvető szükséglete, az ún. Maslow-i hierarchia alján helyezkedik el, így erős a kapcsolat a lakosság pénzügyi, jövedelmi helyzetének alakulása és a lakhatási minősége között.

A lakhatásul szolgáló ingatlan jellemzően a családok legértékesebb tartós vagyontárgya is, és így egyúttal az öngondoskodás kiemelkedő célja is. A pénzügyi vagyon és az ingatlan beruházások között is szoros kapcsolat azonosítható. A lakáscélú beruházások magyarázatához befektetési megközelítésben az infláció mértéke, és ehhez viszonyítva az ingatlanokon elérhető hozam adhat támpontot.



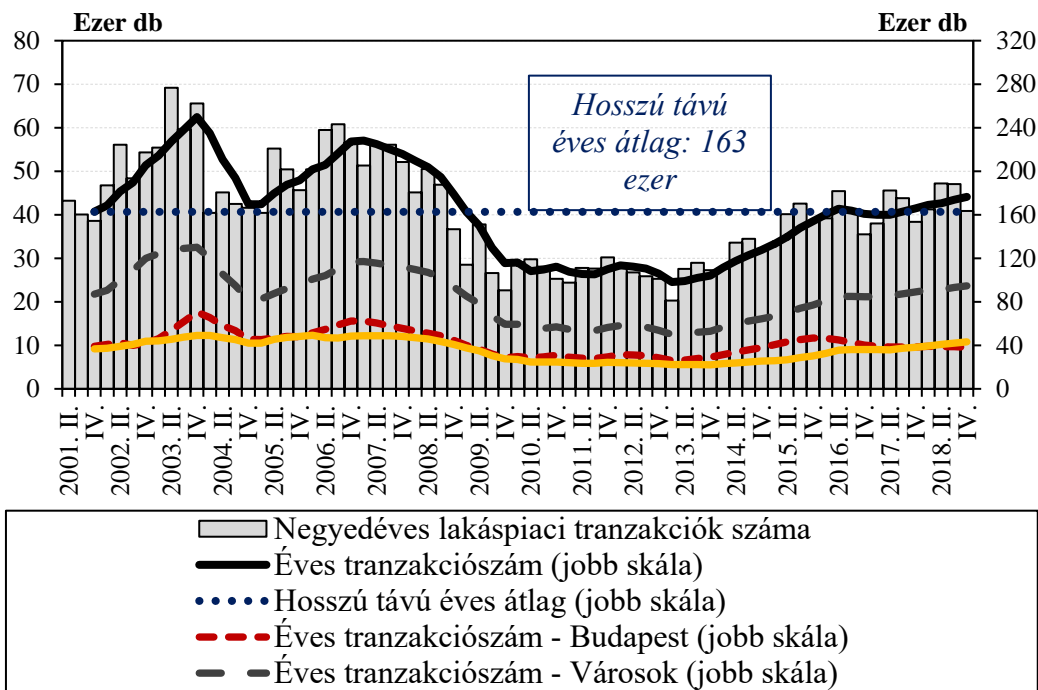
5. ábra: Az infláció tényleges és várható alakulása  
Forrás: MNB (2019) <sup>3</sup>

Látható, hogy az MNB kamatcsökkentő politikája a 2008. évi válságot követően sikeres volt. Ez egy olyan alacsony inflációjú korszakot eredményezett a magyar gazdaságban, amire évtizedek óta nem volt példa. Az alacsony infláció és kamatok hatására a lakosság pénzügyi vagyona vélhetően először likvid értékpapírokban gyűlve, nem a hosszabb távú részvénybefektetések és hosszú távú megtakarítások felé, hanem a magas hozammal kecsegtető ingatlanok felé fordult. 2014 óta a lakásberuházásokon elérhető hozam jelentősen meghaladja a biztonságos alternatív befektetések hozamát és a lakáshitelek lecsökkent költségeit is.



6. ábra: Lakásvásárlásból, az értéknövekedésen keresztül elérhető hozamprémium és a betéti hozam alakulása  
 Forrás: MNB (2019) <sup>2</sup>

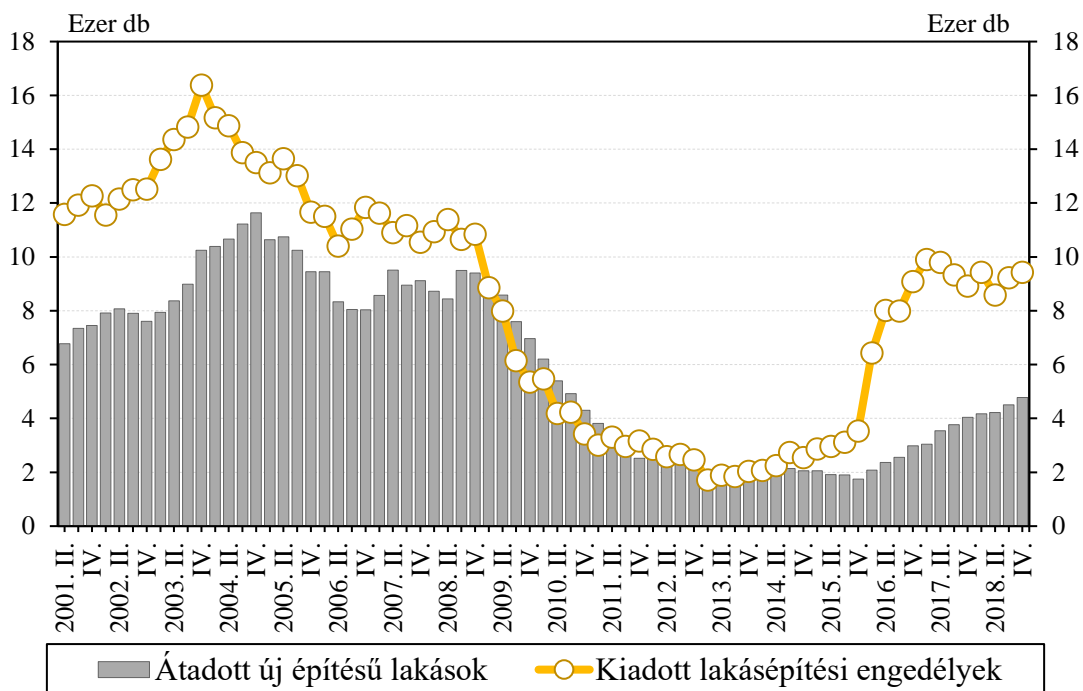
Az alacsony hitelkamatok és az MNB által erősen népszerűsített, hosszú periódusokra rögzített kamatokat kínáló ún. „fogyasztóbarát hitelek” kifejezetten vonzóvá és emellett kiszámíthatóvá is tették az ingatlanba történő befektetéseket, ami tükröződik az ingatlanárak emelkedésében, illetve a tranzakció számokban is. A tranzakciók (tulajdonosváltást eredményező adás-vétel, csere...) száma mögött természetesen nem csak a befektetési célú szándékok, hanem a belföldi mobilitás, a munkaerő természetes földrajzi áramlása is meghúzódik. Látható, hogy a tulajdonváltással járó tranzakciók leginkább a városokban nőttek: ez is az erősödő polgári középrétegek egy igazolása lehet. Ezt részletesen egy területi alapú elemzéssel (helyi árak alakulása, valamint be- és elvándorlás régiók, körzetek szerint) lehetne tovább bontani, de ez is meghaladná a tanulmány kereteit. Az is egyértelmű, hogy még mindig nem értük el a deviza alapú hitelezés csúcsainak tranzakció számait, tehát a piac messze van még egy „valamiféle túlhevüléstől”.



7. ábra: A magánszemélyek között létrejött lakáspiaci tranzakciók negyedéves és éves száma

Forrás: MNB (2019) <sup>2</sup>

A „berobbant” ingatlanpiacon az adás-vétel tranzakciók részhalmaza az új építésű ingatlanok forgalma is. Az éves 160 000 körüli tranzakciónak darabszámban ugyan csak kis része a néhány ezer új építésű lakás forgalma, de értékben ezek jóval meghaladják az Látható, hogy a lakásépítési piacon 2015-től fokozatosan kialakult egy a rendelkezésre álló kivitelezői kapacitásokkal le nem fedhető új lakások iránti kereslet, aminek oka többek között az ingatlanokon elérhető magas reálhozam volt befektetési cél esetén. A kiadott engedélyek száma duplán haladja meg a megvalósuló építések számát. Ennek a keresletnek oka lehet a felhalmozott értékpapírokban (likvid állampapírokban) fekvő megnövekedett lakossági pénzügyi vagyon is, ami önmagában is növekvő keresletet generált. Eközben a pénzügyi vagyon növekedését még nem is követte a korábban visszaesett hitelállomány emelkedése, aminek tartós fennmaradása várhatóan további ingatlan keresletet fog generálni.



8. ábra: A kiadott lakásépítési engedélyek és az átadott újépítésű lakások száma  
 Forrás: MNB (2019) <sup>2</sup>

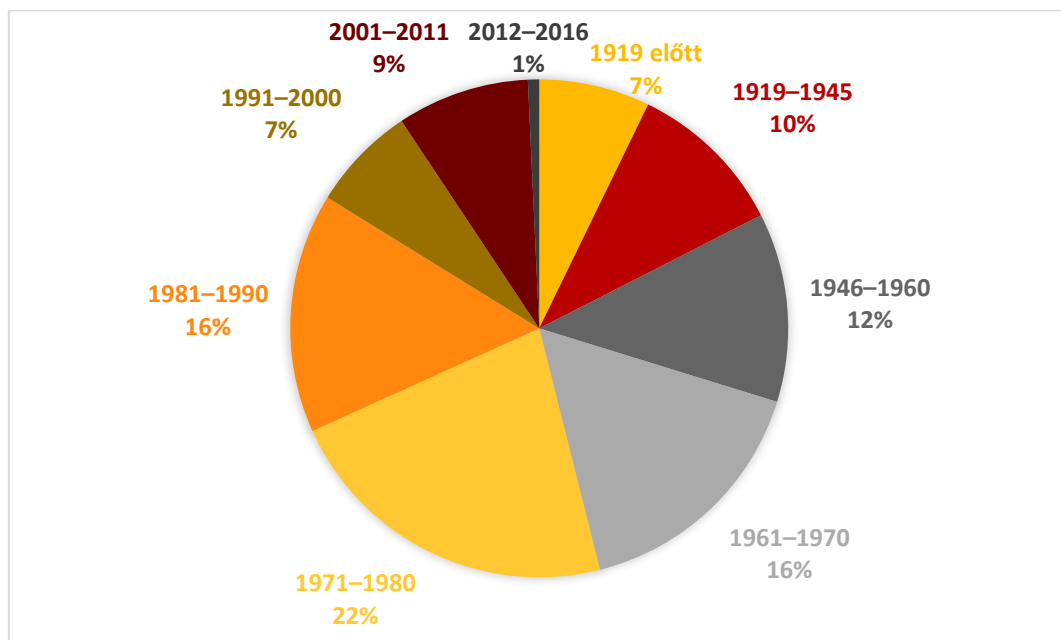
Ha az ingatlan-tranzakciókat és az új lakásépítések számát nem csak befektetői oldalról, hanem fundamentálisan, a lakhatás oldaláról is megvizsgálom, nem kerülhetem meg a hazai lakásállomány állapotának rövid elemzését. Látható, hogy a lakásállományunk előregedett, nem egyenletesen, hanem szinte történelmi léptékű több évtizedes ciklusokban, hullámokban épült fel, és kellene megújulnia is.

A hüvelykujj szabály azt mondja, hogy ha egy lakás, ház várható élettartama 100 év, akkor az állománynak évente 1% ütemben kell megújulnia. Ez a jelenlegi mintegy 4 millió 400 ezer lakást számláló lakásállományunk esetén évente 44 000 építendő új lakást jelentene. Ezzel szemben 1990-ben és 2004-ben épült utoljára kerekén ennyi lakás évente, minden más évben mélyen ez alatt teljesített az építőipar (pld. 2013-ban csak 7300 db épült!) (KSH, 2018).

A lakhatás keresleti, „szükségleti” oldalát vizsgálva látszik, hogy a hazai lakásállomány mennyiségben mintegy 2/3-a 1980 előtt épült (ezek a klasszikus nagyvárosi bérházak, téglalapítású és panel társasházak, a vidék parasztházai és a Kádár rendszer kockaházai is). Az elmúlt évtizedek legnagyobb mértékű lakásépítése a 1960-1980-as évek között megvalósult panelház építései voltak. Ma ezek a lakások is 40-60 évesek, megújításuk rövidesen sürgetővé válik majd.

Ilyen állomány mellett a szükséges ingatlanbefektetések közé tartozik természetesen az előregedett rossz energiahatékonyságú, alacsony minőségű lakásállomány

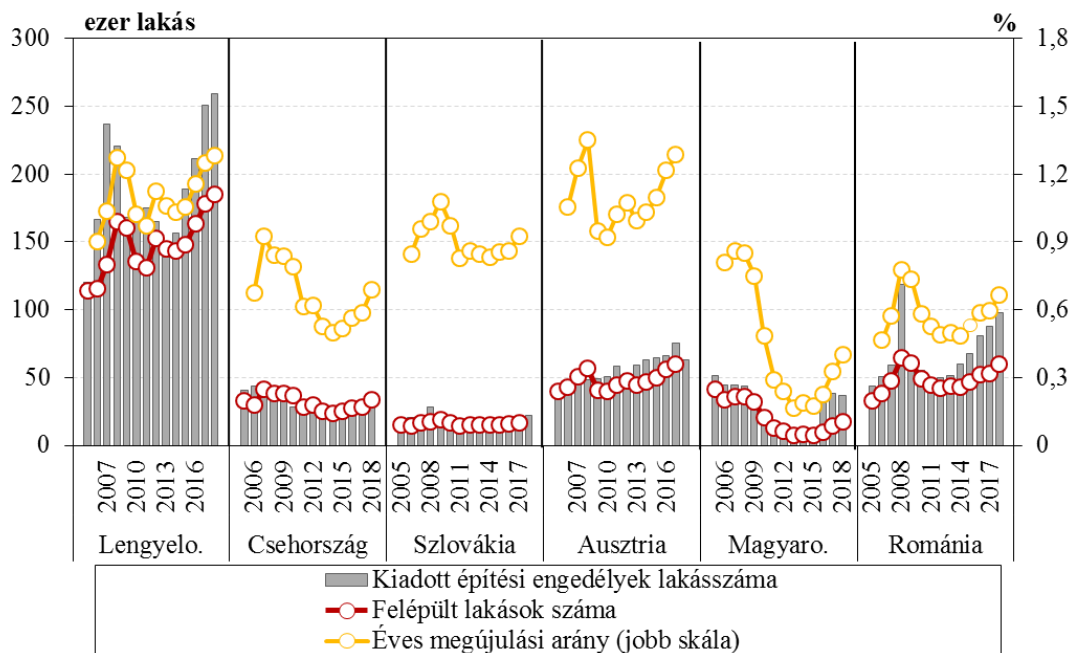
lakhatásának megtartása, felújítása és korszerűsítése is. Ez a cél is megjelenik a beruházásokban, a hitelkeresletben. Ezek aránya a hitelfelvételben általában magasabb, mint az új építésű lakásokra felvett hiteleké.



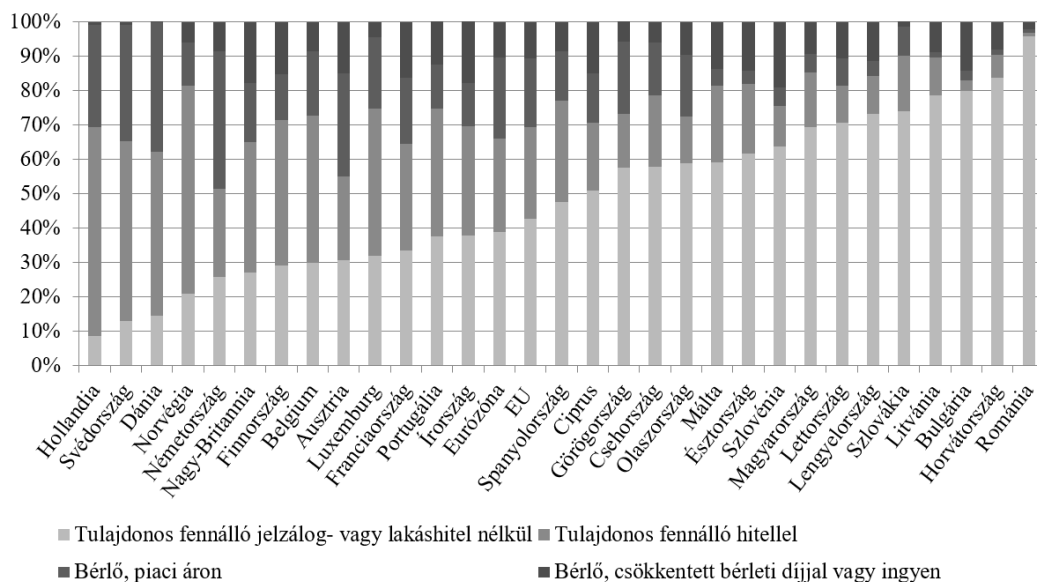
9. Ábra: magyar lakásállomány megoszlása építési év szerint  
Forrás: KSH 2016

A magyar lakásállomány megújulásának elmaradását a jelenlegi „túlhevülteként” jellemzett, kapacitáshiánnyal küzdő építőipar állapotában is kíméletlenül megmutatja a 10. ábra nemzetközi összehasonlítása. A korábban említett éves megújulási ráta ugyan nálunk is emelkedik, de még mindig 0,5% körül jár, ami a szükséges mértéknek csak mintegy fele! A cél, a fent levezetett 1% / év megújítás arány lehet, ahogy azt Lengyelország, Szlovákia és Ausztria példája is mutatja.





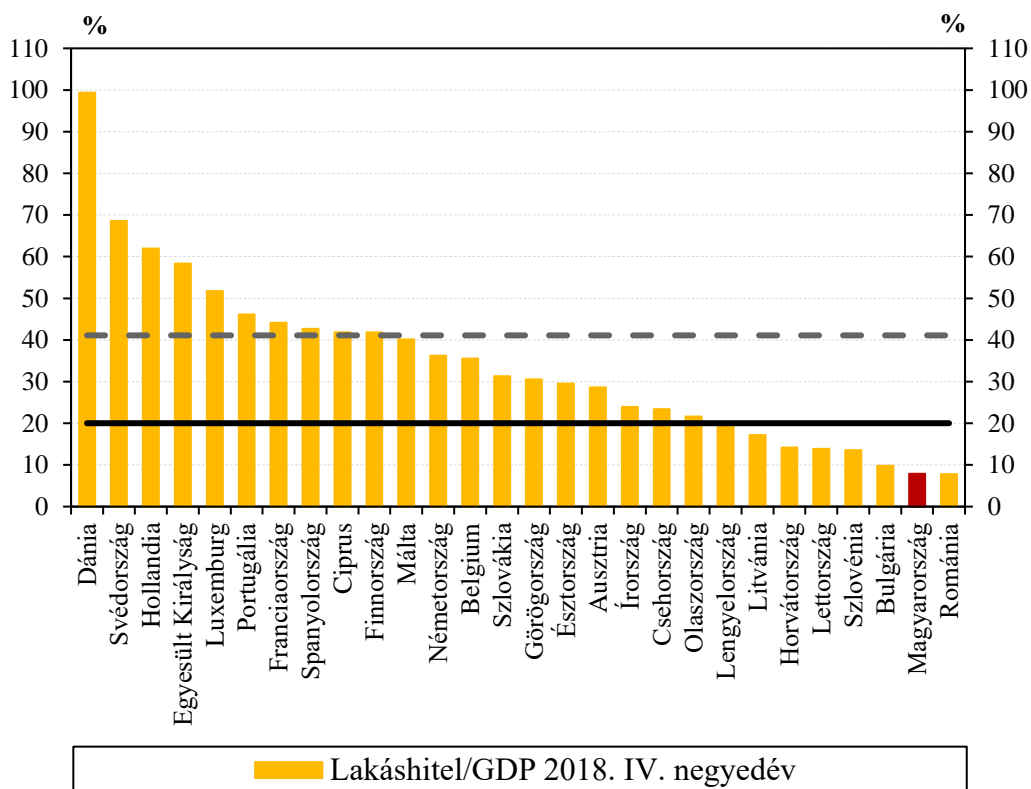
10. ábra: A régiós országokban kiadott lakásépítési engedélyek, a felépült lakások száma és a lakásállomány éves megújulási aránya  
 Forrás: MNB (2019) <sup>2</sup>



11. ábra: Lakásállomány lakhatási státusz szerinti megoszlása, 2017  
 Forrás: Eurostat (2019)

Az elemzést tovább kiterjesztve a lakások tulajdoni összetételét is vizsgálva az is megállapítható, hogy Magyarországon extrém magas a magántulajdonú lakott ingatlanok aránya. Ez a rendszerváltásunk öröksége, amikor a már akkor égetően szükséges felújításoktól való félelem- és a politikai okok miatt, gyorsan megtörtént az önkormányzati bérlakások privatizációja. Ebben a privatizációban a lakók lettek tulajdonosok, ezáltal is azonban ma Magyarországon nincs „bérlakás” építési célú beruházói, befektetői kör, hiányoznak az ezt szolgáló befektetési formák, és jogszabályi keretek is. Ma a lakáscélú beruházások az építési projekteket követően jellemzően a végfelhasználók (lakók) kezében összpontosulnak, nincs üzleti bérbeadással foglalkozó beruházói szektor. Jellemzően a végső lakók vagyonából, az általuk felvett kölcsönökből épülnek a lakások.

Ebből is következően a saját tulajdonú lakások építése és felújítása az európai átlaghoz képest gyakran a végfelhasználó lakók pénzügyi megtakarításaiból, az ő rendelkezésükre álló forrásokból, és jellemzően az EU átlaghoz képest jóval alacsonyabb arányú hitellel vagy akár teljesen hitel nélkül valósul meg.



12. ábra: GDP-arányos lakáshitel-állomány európai összehasonlításban  
 Forrás: MNB (2019) <sup>2</sup>

A fenti, EU összehasonlításban rendkívül alacsony lakáshitel arány (csak Romániát előzzük meg, a magyar érték Csehország értékének 1/3-a!), véleményem szerint nem tükrözi a lakosság GDP termelő képességét, az öngondoskodás mértékét, és nemzetközi összehasonlításban sem fedezi az ingatlanállomány szükséges megújulását sem. Ennek a hitelállománynak továbbá része az EU felé is vállalt, a jelenlegi lakásállomány energetikai felújítását, korszerűsítését szolgáló célok eléréséhez szükséges beruházási volumen is.

A lakáshitel-állomány GDP arányos értéke kapcsolatot mutat a lakhatási státusszal, s így a két adat segítségével jobban definiálható a magyar lakosság megtakarítási, lakásvásárlási magatartása. Az ábrák rámutatnak, hogy Magyarország mellett azon országok szerepelnek a lakáshitel/GDP rangsor végén, amely országokban magasabb a saját tulajdonú lakások aránya. Következtetesképp, a lakóingatlan, mint a háztartások legértékesebb vagyontárgya, illetve az öngondoskodás kiemelkedő célja, elsősorban a korábbi saját tulajdonú ingatlan értékesítésből származó források és némi megtakarítás felhasználásával, és mint láttuk kisebb mértékű hitel felvételével kerül megvásárlásra. Így a pénzügyi edukációt, valamint öngondoskodást támogató magán, vagy kormányzati törekvések (pld. állampapír stratégia) szerepe a lakhatás finanszírozása tekintetében is igen jelentős.

### **Következtetések**

A magyar lakosság vagyoni helyzetének vizsgálata, valamint a magasabbnak mondható megtakarítási hajlandóság önmagában igen pozitív képet festett a magyarok öngondoskodási helyzetéről. A jövedelem eloszlás további elemzése azonban rávilágított egy tudatosan, hosszútávon megtakarítani képes széles középosztály hiányára. A decilisek jövedelmének növekedése szintén a vagyonosabb lakossági tizedeknek kedvez, s ezzel a megtakarítani képes lakosság aránya lassan emelkedik, a már megtakarítást képző lakosság megtakarítási képessége javul.

A lakosság pénzügyi vagyona az elmúlt években reálértékben is növekedett, így a pénzügyi edukáció jelentősége talán még fontosabbá válik. Az állampapír stratégia szintén a pénzügyi kultúra fejlesztését szolgálja, mely a frissen bevezetett Magyar Állampapír + népszerűségének köszönhetően elérheti a kívánt edukációs hatást a lakossági állampapír állomány pénzügyi vagyonton belüli arányának növekedésén keresztül (Kovács, 2014).

Az ingatlanbefektetésen realizálható kimagasló hozam azonban továbbra is igen vonzó, mely a kiadott építési engedélyeken, illetve a tranzakciók számában is meglátászik. A lakásvásárlások finanszírozásának szerkezete számos érdekességre rávilágított a lakosság öngondoskodásával kapcsolatban. Tanulmányom rávilágított magántulajdonú lakhatási státusz kiemelt szerepére, melyet a pénzügyi edukációs fejlettségi szint mellett az öngondoskodás egyik fő hajtóerejeként definiáltam. A szerényebb pénzügyi edukációs szintből adódóan a lakosság még mindig óvatos a

hitelfelvétellel szemben, s ha tudja, elkerüli azt. Emiatt is egyértelműen helyes intézkedés volt az MNB Fogyasztóbarát hitelének meghirdetése, mert az az eladósodás rejtett kockázatainak csökkentését célozza, így növelheti a hitelfelvétel biztonságát és elfogadottságát.

- A magyarországi megtakarítási arány OECD összehasonlításban az elmúlt években stabil, aminek mértéke tovább emelhető. Ez természetesen a pénzügyi tudatosságnak és kultúrának - amiben összességében sajnos komoly hiányosságaink vannak - csak az egyik eleme.
- Rendkívül magas a lakosság készpénzállománya, aminek csökkentése, gazdaságilag célszerű befektetési formákba történő áttérítése a Kormány kiemelt célja is.
- A befektetések között támogatandóak az állam refinanszírozásául szolgáló állampapírok mellett a hosszú távú, közvetlenül a reálgazdaságot szolgáló részvény befektetések, és hosszú távú öngondoskodást szolgáló termékek is.
- A lakáscélú beruházások nem érik el a lakásállomány fenntartását és az energetikai célok elérését szolgáló szintet. Ezek - természetesen a jövőbeli gazdasági ciklusok keretein belül - továbbra is élénk keresletet generálnak majd.
- A lakáscélú beruházások nemzetközi összehasonlításban alacsony hitelvolumennel valósulnak meg, ami a hitelfelvétellel szembeni óvatosság jele is. A lakossági hitelfelvétel vélhetően koncentrált, annak mértéke nemzetgazdasági szinten messze a lehetséges szint alatt van.
- Szükségesnek látszik egy a lakhatást szolgáló, ebbe az ágazatba üzletszerűen beruházni szolgáló vállalkozásokat szolgáló befektetési forma kialakítása. Ennek szabályozási keretei jól szolgálhatják a gazdasági ciklusok és meglévő területi egyenlőtlenségek kiegyenlítését is.

## Irodalomjegyzék

KSH (2016), Lakhatási körülmények, Központi Statisztikai Hivatal, Mikrocenzus 2016 7. kötet

MNB (2019)<sup>2</sup>, Lakáspiaci jelentés – 2019 Május, Magyar Nemzeti Bank

MNB (2019)<sup>3</sup>, Inflációs jelentés – 2019 Március, Magyar Nemzeti Bank

Eurostat (2019), Distribution of population by tenure status, type of household and income group - EU-SILC survey [Online], Elérhető: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc\\_lvho02&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_lvho02&lang=en), [Letöltve: 2019.05.25]

Hofstede Insights (2019), Country Comparison [Online], Elérhető: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/hungary,italy/>, [Letöltve: 2019.06.07]

KSH (2018), Lakás- és üdülőépítés (1960-) [Online], Elérhető: [http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_hosszu/h\\_zrs001.html](http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/h_zrs001.html), [Letöltve: 2019.06.04]

Kovács, L. (2014) Hitelintézeti konszolidáció és adókonszolidáció MAGYAR PÉNZÜGYI ALMANACH / HUNGARIAN FINANCIAL ALMANAC XXIV. : 2014 2015 pp. 62-67. , 6 p. (2014)

Kovács, L.: A pénzügyi kultúra Európában, Magyarországon és a Miskolci Egyetemen, In: Veresné, Somosi Mariann; Lipták, Katalin (szerk.) „Mérleg és Kihívások” IX. Nemzetközi Tudományos Konferencia Konferencia Kiadvány, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, (2015) pp. 179-187. , 9 p. ISBN: 9789633580981

Kovács, L. (2017) Pénzügyi szektor a bizalmatlanság markában In: Kovács, Levente; Sipos, József (szerk.) Ciklusváltó évek, párhuzamos életrajzok : Arcképek a magyar pénzügyi szektorból, 2014-2016 Budapest, Magyarország : Semmelweis Kiadó, (2017) pp. 9-26. , 18 p.

Kuti Zs.- Koroknai P. (2019), Egyszer már sikerült – hogyan duplázható meg a lakossági állampapír-állomány?, MNB Szakmai cikkek – Befektetések/ Megtakarítások [Online], Elérhető: <https://www.mnb.hu/letoltes/frissitett-lap->

szakmai-cikksorozat-1-miert-kell-uj-lakossagi-allampapirstategia-leadasra.pdf,  
[Letöltve: 2019.06.07]

MNB (2019) <sup>1</sup>, A nemzetgazdaság pénzügyi számlái (pénzügyi eszközök és kötelezettségek állományai és tranzakciói) [Online], Elérhető: <https://www.mnb.hu/statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/xii-a-nemzetgazdasag-penzugyi-szamlai-penzugyi-eszkozok-es-kotelezettsegek-allomanyai-es-tranzakcioi>, [Letöltve: 2019.05.25]

OECD (2019) <sup>1</sup>, Household disposable income (indicator). Elérhető: doi: 10.1787/dd50eddd-en, [Letöltve: 2019.05.25]

OECD (2019) <sup>2</sup>, Gross domestic product (GDP) (indicator). Elérhető: doi: 10.1787/dc2f7aec-en, [Letöltve: 2019.05.25]

Pintér, É. (2004) Értékteremtés a banki szolgáltatásban VEZETÉSTUDOMÁNY XXXV: 2 pp. 18-23. , 6 p. (2004)

Portfólió (2019), Több demográfiai csomagba kerül Magyarországnak a készpénz [Online], Elérhető: <https://www.portfolio.hu/vallalatok/it/tobb-demografiai-csomagba-kerul-magyarorszag-nak-a-keszpenz.325735.html>, [Letöltve: 2019.06.07]

Rekettye G. - Pintér, É. (2006): Internetoldalak értékelése – Autómárkák, kormányzati szervezetek, kereskedelmi bankok. MARKETING ÉS MENEDZSMENT 40 : 1 p. 15

## Financial Attitudes - Teenagers and Adults - What a Difference!

Erzsébet Németh

### Abstract

The aim of our research was to assess the financial attitude of teenagers (10-14 year-olds). The goal was to compare the responses of children with the results of the Financial Personality Test, a test for adults. The questionnaire consists of 20 questions, the respondents (N=2067) could choose on a scale of 1 to 5 how much they felt the financial habit, behavior, attitude was typical of themselves. The results show that the secondary school age group has better financial management abilities and more refined financial habits than expected, they are more willing to work for their money, know exactly how much money they have and how much things cost. Adults are more exposed to temptations that incentivize consumption and are therefore more prone to fall into financial quandaries; they are not always aware of where their money goes. At the same time, less children expect their parents to provide them with everything than do parents themselves. The assessment puts respondents into three clusters: 1. Conscious Budgeters 2. Spenders 2. Financially passive respondents. Spenders need to learn how to control their impulse to buy, to learn how to plan and to budget, while passive respondents, who are financially vulnerable need to acquire knowledge, financial strategy, the ability to tackle finances, and to find motivation.

**Keywords:** financial culture, financial attitudes, money management skills

**JEL code:** G00

## PÉNZÜGYI ATTITÜDÖK – TINÉDZSEREK ÉS FELNŐTTEK – MICSODA KÜLÖNBSÉG!

Németh Erzsébet<sup>51</sup>

### Kivonat

Kutatásunk a tinédzserek (10-14 évesek) pénzügyi attitűdjeinek feltárására irányult. Célja a gyermekek válaszait összehasonlítani a felnőtteknek szóló Pénzügyi Személyiség Teszt eredményeivel. A kérdőív 20 kérdésből áll, a kitöltők (N=2067) egytől ötig értékelhetik, mennyire jellemző rájuk egy-egy pénzügyekkel kapcsolatos tulajdonság, viselkedés, attitűd. Az eredmények azt mutatják, hogy a felső-tagozatos korosztály a feltételezettnél magasabb szintű pénzkezelési képességekkel, kiforrott pénzügyi szokásokkal rendelkezik, hajlandóak a pénzért dolgozni, pontosan tudják, mennyi pénzük van, és minek mennyi az ára. A felnőtteknél inkább ki vannak téve a fogyasztásra ösztönző csábításoknak, emiatt gyakrabban kerülnek pénzügyi zavarba, nem mindig tudják, mire megy el a pénzük. Ugyanakkor a gyerekek

---

<sup>51</sup> PhD, Egyetemi tanár, Metropolitan Egyetem, enemeth@metropolitan.hu

kevésbé várják el a szülőktől, hogy mindent megadjanak nekik, mint a szülők saját maguktól. A vizsgálat három klaszterbe sorolja a válaszolókat: 1. tudatos beosztók, 2. költekezők, 3. pénzügyeikhez nem értő passzívak. A költekezőknek a vásárlási impulzusok kontrollját, a tervezést és a beosztást, míg a pénzügyileg sérülékeny, passzív csoportnak tudást, pénzügyi stratégiát, megküzdési képességet és motivációt kell megtanulnia.

**Kulcsszavak:** pénzügyi kultúra, pénzügyi attitűdök, pénzkezelési képességek

**JEL kód:** G00

### **Bevezetés, célok, előzmények**

Minden gazdasági szereplő elemi érdeke, hogy az ország polgárai tájékozottak legyenek a pénzügyek területén, és pénzügyi döntéseiket kellő körültekintéssel hozzák meg. Számos országban, így hazánkban is ezért nemzetstratégiai prioritásként határozzák meg a lakosság pénzügyi kultúrájának fejlesztését. Ahhoz, hogy egy pénzügyi kultúrát fejleszteni hivatott stratégia sikeres legyen a nemzetközi tapasztalatok alapján nélkülözhetetlen, hogy kialakítása kutatásokra, felmérésekre alapozva, körültekintő előkészítést, tervezést követően történjen meg, illetve a stratégia értékelése, esetleges módosítása szintén kutatási eredményeken alapuljon (Jakovác, Németh 2017)

A Pénziránytű Alapítvány<sup>52</sup> pénzügyi kultúrát segítő szerteágazó tevékenységét tudományos kutatásokra alapozza. 2015-ben egy felnőtteknek szóló pénzügyi személyiség kérdőívet jelentetett meg a honlapján. A tesztet a bemutatkozás után mindössze két héttel mintegy 3000 felhasználó töltötte ki (Németh et al, 2016). A kutatás képet adott a magyar lakosság pénzügyi szokásairól, attitűdjeiről, legjellemzőbb problémáiról és megküzdési stratégiáiról. Jelen kutatás a tinédzserek (10-14 évesek) pénzügyi attitűdjeinek feltárására irányul. A korábbi, felnőtteknek szóló Pénzügyi Személyiség Teszt gyermek változatának elkészítése lehetőséget teremtett nem csupán a tinédzserek pénzügyi szokásainak, attitűdjeinek feltárására, de a felnőttekkel való összehasonlításra is. A gyerekekkel végzett kérdőíves felmérések egyik nehézsége a célcsoport elérése. A kérdőív kitöltésére a 2018-ban negyedik alkalommal megrendezésre kerülő Pénz7 programsorozat keretében hívták fel a gyerekek figyelmét. A kezdeményezéshez 2018-ban több mint 1200 iskola, illetve több mint 1600 tanár és így több mint 200 ezer diák csatlakozott. A kérdőív szerkesztése során figyelembe kell venni a célcsoport sajátosságait: a gyerekek érettségének megfelelően kell a kérdéseket megfogalmazni és a kérdések számát meghatározni. A kérdőívek kitöltése mindenesetben teljes körű volt, ami arra utal, hogy sikerült a gyerekek számára érthető, a figyelmüket megfelelően lekötő kérdéssort kidolgozni.

---

<sup>52</sup> A szerzők köszönetet mondanak a Pénziránytű Alapítványnak a kutatásban nyújtott támogatásért.



## Szakirodalmi áttekintés

A tizenéves gyermekek pénzügyi attitűdjeiről, szokásairól kevés kutatás jelent meg. A kutatások legtöbbször a pénzügyi ismeretek, illetve kalkulációs képességek tekintetében vizsgálta a korosztályt. Ugyanakkor több fontos kutatás arra hívja fel a figyelmet, hogy a pénzügyi személyiségbeli különbségek viszonylag korai életszakaszban kimutathatóak.

Grinstein-Weiss és szerző társai (2011) szerint a pénzügyi kultúra, a pénzügyi ismeretek, készségek gyarapítása a gyermekkorban megalapozottabb pénzügyi döntésekhez, magatartásokhoz vezet. A pénzköltésre és megtakarításra vonatkozó gyakorlat, szemlélet már korán kialakul a gyermekekben (Koh – Lee 2010).

A stanfordi egyetem „Nagy mályvacukor teszt” néven elhíresült kísérlete azt vizsgálta, hogy négy éves kisgyerekek mennyire képesek hosszabb távon gondolkodni, és egy távolabbi cél érdekében lemondani az éppen aktuális vágyaik azonnali teljesítéséről, illetve ez miképpen befolyásolja a későbbi életüket, jólétüket (Walter Mischel, 1989). A gyerekeket egy szobába vezették, ahol egy asztalon egy tál volt, benne egy szem mályvacukor. A gyerekeknek azt mondta kísérletvezető, hogy most el kell mennie egy rövid időre, és ha visszajön, ad még egy cukorkát, ha a kisgyerek kibírja, hogy addig nem eszi meg a kikészítettet. A gyerekek viselkedését rejtett kamarával figyelték, míg a vizsgálatvezető mintegy 15 perc után visszatért. Volt, aki azonnal megette a cukorkát, volt, aki némi vívódás után ette meg. Volt, aki nagy önuralmat tanúsítva, végig a cukorkán tartva a szemét, de kibírta, hogy ne egye meg. És voltak olyan gyerekek, akik játékkal terelték el a figyelmüket, és szintén nem ették meg a cukorkát. A stanfordi egyetem kutatói a hatvanas években végezték el először a „marshmallow tesztet”, aztán 18 évig nyomon követték a kísérletben részt vevő gyerekek életét, s megállapították: azok a gyerekek, akiknek megvolt a képességük, hogy kiváráják a második cukorkát, sikeresebbek voltak az iskolában, boldogabbak, elfogadottabbak az életben. Ezek a gyerekek jobban tudtak takarékoskodni, hosszabb távú célokat kitűzni, és azokat megvalósítani. A kutatók szerint a „Nagy mályvacukor teszt” végül is a pénzügyi kultúra és sikeresség egyik legjobb előrejelzőjének bizonyult. Ugyanakkor árnyalja a képet egy a Psychological Science-ben frissen megjelent kutatás (Watts, Duncan, Quan, 2018), mely szerint a kamaszkori szociális viselkedés sokkal kevésbé függ össze a „marshmallow” teszt eredményeivel, mint azt az eredeti kutatást végzők állítják. Ugyanakkor a pénzügyi viselkedés legalább ilyen mértékben a szülők végzettségével és a vizsgált gyermekek kognitív képességeivel függ össze.

A pénzügyi döntések gyökerei a szocializációs folyamatig nyúlnak vissza. A pénzügyi szocializáció az a tanulási folyamat, amelynek során a fiatalok elsajátítják a pénzzel kapcsolatos ismereteket, és a pénzkezelés módjait, valamint olyan készségeket és képességeket fejlesztenek ki, amelyek szükségesek a mindennapi pénzügyi gyakorlathoz, mint például a költségvetés készítéséhez, a banki és

biztosítási szolgáltatások igénybe vételéhez, a megtakarításokhoz és a hitelkártya használathoz (Bowen, 2002).

A szülők szocializációs hatása és a pénzügyi ismeretek között igen erős összefüggést találtak kutatások, például Norvilitis és MacLean (2010) vizsgálata, mely a szülők instrukcióinak hatását mutatták ki az egyetemisták hitelkártya tartozásaira. Soisson (2018) tanulmánya rámutat, hogy nem az a jó, ha a szülő mindent megvesz a karácsonyi kívánságlistáról, ugyanis azok a gyerekek, akiknek nem kell fontossági sorrendet felállítaniuk például a karácsonyi kívánságaik között, nem fogják megtanulni, hogy pénzügyileg tudatosak legyenek.

A fiatalok pénzügyi kultúrája szempontjából a család mellett az iskolának is jelentős szerepe van. A témával foglalkozó kutatások eredményei azt mutatják (Shim et al. 2010; Lusardi et al. 2010; Borodich et al. 2010), hogy a pénzügyekkel kapcsolatos tanórák emelik a diákok pénzügyi kultúráját. Lusardi és Mitchell (2007) kimutatták, hogy a megfelelő pénzügyi oktatás előnyös hatással van az öngondoskodásra és növeli a nyugdíj-előtakarékosság arányát.

A legtöbb hazai kutatás a középiskolás korosztályt vizsgálja. Mészáros (2017) kutatási eredményei rámutatnak, hogy a családi mintákon kívül a pedagógusok, a gyermekeket körülvevő fontos személyek attitűdjei és a gyermek saját tapasztalatai is alakítják a pénzügyi attitűdöket. Imre és Hergál (2017) kutatásai emellett arra hívják föl a figyelmet, hogy a középiskolások rendelkeznek bizonyos mértékű pénzügyi kompetenciával: csaknem háromnegyedükre jellemző az, hogy zsebpénzzel gazdálkodnak, vagy valamilyen munkával már szert tettek önálló keresetre. Majdnem minden második diáknak van bankkártyája vagy bankszámlája. Legtöbbjük (86 százalékuk) takarékoskodik, félretesz pénzt a nagyobb tervezett kiadásokra. Csak harmaduk tartja elfogadhatónak, hogy hitelből finanszírozza a tanulmányait, a többiek inkább szeretnék elkerülni ezt a helyzetet. De amiben szinte mindannyian egyetértenek – tíz gyerekből kilenc –, fontos az, hogy a pénzügyi ismeretek szerepeljenek az iskolák tanterveiben.

Egy a középiskolás diákok pénzügyi kultúráját vizsgáló kutatás azt találta, hogy a fiatalok pénzügyi kultúrája követi a szüleikét, ez pedig a társadalmi különbségek konzerválásával járhat. Az eredmények szerint az iskola és a tömegkommunikáció nem képes ezeket a hátrányokat ellensúlyozni (Kulcsár – Kovácsné, 2011). Mandrik és szerzőtársai (2005) a közvetlen szülői tanítás helyett a szülői magatartásformák megfigyelését találták erőteljesebben jelenlévő tényezőnek a fogyasztói magatartás szempontjából.

A fiatalok zsebpénz használati szokása szintén fontos elemét jelenti a fogyasztói szocializációnak (McNeal, 2007), mely segíti őket a fogyasztói magatartásminták elsajátításában, ugyanakkor a zsebpénz, mint az egyik pénzügyi szocializációt befolyásoló jelenség, szerepe vitatott (Zsótér, 2015).

Egy több középfokú oktatási intézményében végzett kutatás eredményei szerint jelentős különbségek tapasztalhatók a gimnazisták, gazdasági középiskolások és az

egyéb középiskolába járók pénzügyi kultúrája között (Hornyák, 2013). A szakmai tanulmányokat folytató középiskolások társaiknál alaposabb pénzügyi tájékozottsággal rendelkeznek, amely pénzügyi viselkedésükben is megmutatkozik: többségük elutasítja a későbbi hitelfelvételt, és fontosnak tartja a jövőre vonatkozó megtakarításokat.

Bay és szerző társai (2013) svéd középiskolások körében folytatott kutatása arra hívja fel a figyelmet, hogy a pénzügyi oktatásoknak a fiatalok pénzzel szembeni attitűdjéből kellene kiindulniuk, nem pedig a pénzügyekkel kapcsolatos definíciók megtanulásából. Mivel a hasonló életkorú fiatalok különböznek a pénzügyi attitűdök tekintetében, egy hatékony pénzügyi oktatási programnak képesnek kell lennie a különböző pénzügyi készséggel, tudással és képességgel rendelkező diákok képzési igényeit kielégíteni.

A gyermekek megfelelő pénzügyi szocializációja azért is fontos, mert a fiataloknak már nagyon korán fontos pénzügyi döntéseket kell meghozniuk, amelyek egész életükre hatással lehetnek. A fejlett országok nagy részében számos fiatalnak óriási hitelkártya- és diákhitel-tartozása van. Például egy Nagy-Britanniában végzett kutatás szerint a megkérdezett 16–24 év közti korosztály 50%-ának volt folyószámlahitele, 34%-ának pedig hitelkártyája, amelyeken a felhalmozódott adósság a vizsgált két év alatt 15%-kal nőtt (Samy et al. 2008). A gyermekek pénzügyi kultúrája emellett befolyásolja a későbbi pénzügyi magatartást, mely összefüggést tanulmányok is alátámasztják. Elliott és társai (2011) azt találták, hogy az egyének serdülőkori és fiatal felnőttkori gazdasági magatartása összefügg egymással, így például a serdülőkori megtakarítások mértéke előrejelzi a fiatal felnőttkori megtakarítások mértékét.

Egy a hazai felsőoktatásban tanuló fiatalok körében végzett kutatás eredményei szerint a középiskolai gazdasági képzés csak a pénzügyi tudás elméleti aspektusára gyakorol pozitív hatást, a gyakorlati tudásra nem (Luksander et al., 2014), mely eredmény a hazai gazdasági oktatás reformjának szükségességére világít rá.

Egy 2012-ben készült felmérés a magyar felsőoktatásban tanuló fiatalok szegmenseit határozta meg pénzügyi attitűdjeik és hitelekkel kapcsolatos véleményük alapján (Zsótér et al., 2015), amely a következő eredményeket hozta: 1. konzervatívak, 2. lazák, 3. tapasztaltak. A konzervatívak csoportja nagyon alacsony kockázatvállalási hajlandósággal, magát tudatosnak tartó vélekedéssel jellemezhető, valamint kimagaslóan erős náluk a pénzügyekhez kapcsolódó morális értékek figyelembevétele. A lazák csoportja kevésbé tudatos és magas kockázatvállalási hajlandósággal írható le, inkább rövidtávon gondolkodó egyénekből áll. A tapasztaltak csoportja pénzügyileg tudatos, nagyon alacsony kockázatvállalási hajlandósággal és magas morális értékekkel jellemezhető. A tanulmány rávilágított arra, hogy a felsőoktatásban tanuló fiatalokat pénzügyi kultúra szempontjából nem tekinthetjük homogénnek.

Németh és munkatársai (2016) egy 36 tételes skála segítségével mérték a felnőtt korosztály pénzügyi attitűdjeit, szokásait, személyiségjellemzőit. A következő kilenc személyiség-típust azonosították:

1. Kispénzű, beosztók
2. Pénznyelő (a mértéktartó ellentéte)
3. Rend értéket teremt
4. Árérzékeny
5. Gyűjtögető
6. Tervező
7. Egyszer hopp, másszor kopp
8. Dolgos
9. Nem tudja kézben tartani a pénzügyeit.

Utóbbi kutatás eredményeit felhasználjuk jelen kutatás összehasonlító elemzéséhez.

### **Kérdések, hipotézisek**

Jelen kutatás a tinédzserek (10-14 évesek) pénzügyi attitűdjeinek feltárására irányult. Célja továbbá a vizsgált gyermekek válaszait összehasonlítani a felnőtteknek szóló Pénzügyi Személyiség Teszt eredményeivel (Németh et al, 2016).

**K1:** Milyen pénzügyi attitűdök jellemzik a felső tagozatos iskolásokat?

**H1:** (a) A vizsgált gyerekek nehezen állnak ellen a fogyasztói társadalom csábításainak, (b) ugyanakkor saját pénzügyeikben önállóak és kompetensek, (c) gyakran kerülnek pénzügyi zavarba.

**K2:** Milyen klasztereket képezhetünk pénzügyi attitűdjük alapján?

**H2:** Feltételezésünk szerint a vizsgált gyermekek pénzügyi attitűdjei szerint háromféle csoport képezhető: (a) a pénzügyeikben kompetensek, (b) a költekezők és (c) a tudatlanok.

**K3:** Milyen különbséget mutatnak a gyermekek és felnőttek válaszai a pénzügyi attitűdjeik tekintetében?

**H3:** (a) A felnőttek és a gyerekek eltérnek pénzügyi attitűdjeik tekintetében. (b) A gyermekek a felnőtteknél nehezebbek kontrollálják a pénzügyeiket és állnak ellen a vásárlási impulzusoknak.

## **Módszerek**

A gyermekeknek szóló kérdőív 20 kérdésből álló úgynevezett Likert skála. A kitöltők egytől ötig értékelhetik, hogy mennyire jellemző rájuk egy-egy pénzügyekkel kapcsolatos tulajdonság, viselkedés, attitűd. A kitöltés után a számítógép azonnal megmutatja az elért eredményt, és megrajzolja a gyermek pénzügyi személyiség profilját: takarékos, dolgoz, tudatos, mértékletes, illetve a kapott eredmények alapján tanácsokat kap pénzügyi személyiségének fejlesztésére. Az adatbázis 2067 megkérdezett, felső tagozatos (10-14 éves) korosztály válaszait tartalmazza.

## **Statistikai elemzés**

Az adatok elemzéséhez leíró statisztikai módszereket – átlag és szórás számítás – klaszter elemzést és független kétmintás t-próbát alkalmaztunk. A kétmintás t-próba során a gyerekek és felnőttek válaszainak átlagpontszámát hasonlítottuk össze, hogy a szignifikáns különbségeket megvizsgáljuk.

A klaszter elemzés olyan dimenziócsökkentő eljárás, amellyel a megfigyelési egységeket viszonylag homogén csoportokba tudjuk sorolni, klasszifikálni. A klaszter elemzés során elsőként hierarchikus klaszter elemzést végeztünk a klaszterek számának meghatározása érdekében, majd az eredmények alapján K-közép klaszter analízis segítségével azonosítottuk a konkrét csoportokat.

## **Eredmények**

### **Válaszok megoszlása**

Elsőként megvizsgáltuk a 20 attitűd állítás esetében a válaszok megoszlását, melyet a következő táblázat szemléltet.

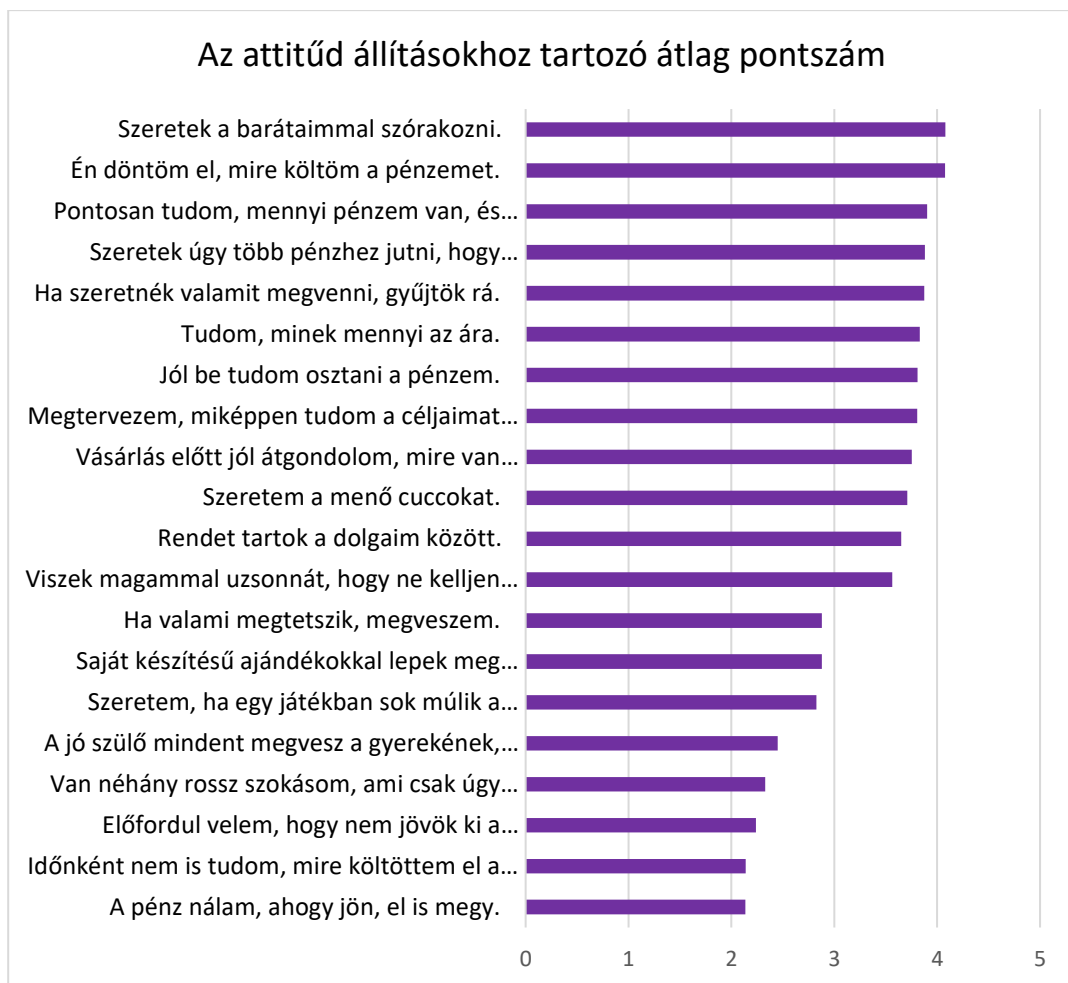
1. táblázat. A kérdésekre adott válaszok megoszlása (darab) N=2067

	<b>Egyálta- lán nem jellemző (1)</b>	<b>Kis mérték- ben jellemző</b>	<b>Átlago- san jellemző</b>	<b>Elégge jellemző</b>	<b>Teljes mérték- ben jellemző (5)</b>
Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.	119	173	401	531	843
Tudom, minek mennyi az ára.	94	161	471	618	723
Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni.	117	166	382	538	864
Ha valami megtetszik, megveszem.	226	672	595	274	300
Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet.	1013	394	252	177	231
Szeretem a menő cuccokat.	145	233	458	470	761
Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt.	791	478	348	225	225
Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni.	300	237	369	320	841
Rendet tartok a dolgaim között.	151	201	497	588	630
Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből.	762	560	386	209	150
Szeretek a barátaimmal szórakozni.	114	147	285	436	1085
Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.	133	152	409	509	864
Megtervezem, miképpen tudom a céljaimat elérni.	101	167	490	581	728
A pénz nálam, ahogy jön, el is megy.	918	474	328	173	174
Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.	133	185	448	592	709
Én döntöm el, mire költöm a pénzemet.	86	118	328	557	978
Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.	363	477	590	322	315
Jól be tudom osztani a pénzem.	118	151	449	637	712
A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér.	609	523	534	199	202
Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.	477	418	517	294	361

Forrás: saját készítés

A megkérdezett gyerekek közül a legtöbben (52,5%) teljes mértékben azzal az állítással értettek egyet, hogy „Szeretek a barátaimmal szórakozni”, melyet az „Én döntöm el, mire költöm a pénzem” állítás követ (47,3%), ami a válaszadók alacsony életkorát tekintve kissé meglepőnek tűnhet. Pozitív fejleménynek tekinthető, hogy a gyerekek több, mint kétötöde teljes mértékben egyetértett azokkal az állításokkal, miszerint „Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá”, „Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni” és „Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte”, melyek mind a pénzügyi tudatosságra utalnak. Szintén pozitív eredményt mutatnak azok az állítások, melyet a legtöbb válaszadó ítelt egyáltalán nem jellemzőnek. Ezek az „Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet”, „A pénz nálam, ahogy jön, el is megy”, „Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt” és „Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzből”. Bár feltételezhetően ezen állításokkal való egyet nem értésben az életkori sajátosságok is jelentős szerepet játszanak (pl.: alacsony saját jövedelem, szülői felügyelet stb.), így kérdéses, hogy az idő múlásával ezek az attitűdök mennyire bizonyulnak majd stabilnak.

Amennyiben nem csak a két szélsőséges válaszlehetőséget vesszük figyelembe, hanem minden attitűd állításhoz hozzárendeljük a pontszámok átlagát, az attitűd állítások hasonló sorrendjét figyelhetjük meg. Ezt szemlélteti az 1. számú ábra.



1. ábra: Átlagpontszám

Forrás: saját készítés

### Pénzügyi személyiségtípusok

A válaszok alapján ezt követően klasztereket képeztünk, mellyel célunk a gyermekek csoportosítása volt pénzügyi attitűdjük alapján. Először hierarchikus klaszter elemzést végeztünk a klaszterek számának meghatározása érdekében. Az eredmények alapján 3 klaszter rajzolódik ki – a 3. klaszter után jelentősen megnő a távolság mértékét jelző koefficiens értéke –, majd nem-hierarchikus, K-közép klaszter analízis segítségével azonosítottuk a konkrét csoportokat. A klaszterek jellemzése érdekében megvizsgáltuk a 20 attitűdállítás átlagértékét az egyes klaszterekben. A kapott értékeket a 2. számú táblázat szemlélteti.



2. táblázat. Klaszterek átlagértékei, N=2067

	1. klaszter	2. klaszter	3. klaszter
1. Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.	4,28	3,93	2,88
2. Tudom, minek mennyi az ára.	4,08	4,02	3,01
3. Pontosán tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni.	4,27	4,14	2,75
4. Ha valami megtetszik, megveszem.	2,38	3,67	2,99
5. Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzemet.	1,47	3,14	2,36
6. Szeretem a menő cuccokat.	3,38	4,41	3,56
7. Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt.	1,64	3,47	2,43
8. Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni.	4,08	3,43	2,56
9. Rendet tartok a dolgaim között.	4	3,74	2,74
10. Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből.	1,7	3,04	2,42
11. Szeretek a barátaimmal szórakozni.	3,94	4,61	3,72
12. Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.	4,33	4,03	2,66
13. Megtervezem, miképpen tudom a céljaimat elérni.	4,21	3,95	2,71
14. A pénz nálam, ahogy jön, el is megy.	1,36	3,1	2,65
15. Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.	4,28	3,67	2,67
16. Én döntöm el, mire költöm a pénzemet.	4,11	4,28	3,72
17. Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.	3,18	2,83	2,27
18. Jól be tudom osztani a pénzem.	4,38	3,55	2,86
19. A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér.	2,09	3,04	2,51
20. Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.	2,57	3,54	2,5

Forrás: saját készítés

A 2. táblázat alapján elmondhatjuk, hogy:

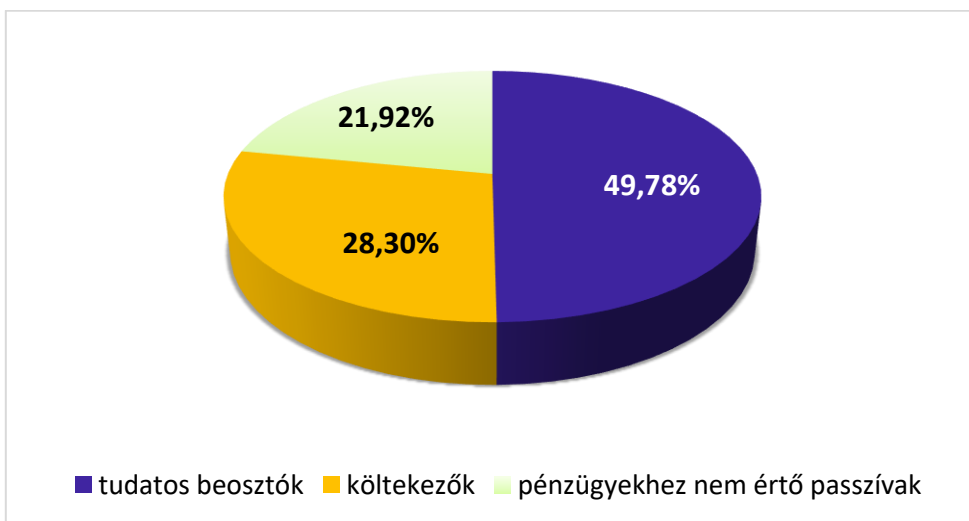
- **Az első klaszterbe** azok a válaszadók kerültek, akikre leginkább jellemző a pénzügyi tudatosság. Az ebbe a csoportba tartozó gyermekek tudják, hogy mennyi pénzüket van, és azt mire akarják elkölteni, tisztában vannak az árakkal, vásárlás előtt átgondolják, hogy mit szeretnének venni és jól be tudják osztani a pénzüket. Ha szeretnének valamit megvenni, gyűjtene rá és szeretnek megdolgozni a pénzükéért. Visszafogottan költekeznek, rájuk jellemző legkevésbé, hogy megveszik, ami megtetszik nekik vagy, hogy szeretnék a menő cuccokat.
- **A második klaszterbe** kerültek azok a válaszadók, akiket a három csoport közül leginkább jellemez pénzügyi szempontból a Carpe Diem szemlélet, azaz szeretnek költekezni. Az ebbe a csoportba tartozó gyermekek szeretik a menő cuccokat, gyakran megveszik, ha valami megtetszik nekik, időnként nem tudják, hogy mire ment el a pénzüket, előfordul, hogy nem jönnek ki a

pénzükből és van néhány rossz szokásuk, ami viszi a pénzt. Erre a csoportra jellemző leginkább, hogy szeretik, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.

- **A harmadik klaszter** nem igazán ért a pénzügyekhez. Az ebbe a csoportba tartozó gyermekek nincsenek tisztában az árakkal, sem azzal, hogy mennyi pénzzel rendelkeznek, és azt hogyan akarják elkölteni. Nem jellemzi őket a pénzügyi megfontoltság, általában nem gondolják át vásárlás előtt, hogy mire van szükségük, nem tervezik meg, hogy miképpen tudják céljaikat elérni és nem tudják jól beosztani a pénzüket. A pénzszerzéssel kapcsolatban passzív viselkedés jellemzi őket: kevésbé jellemző rájuk, hogy pénzt gyűjtenének vagy, hogy szeretnék megdolgozni a pénzükért, mint a másik két klaszterre.

A klasztereknek az előzők alapján a következő elnevezéseket adtuk: 1. klaszter – tudatos beosztók, 2. klaszter – költekezők, 3. klaszter – pénzügyekhez nem értő passzívak.

Az egyes klaszterekbe tartozók százalékos megoszlását a 2. ábra szemlélteti.



2. ábra. Pénzügyi személyiség-típusok – 10-14 évesek

Forrás: saját készítés

A 2. ábrán látható, hogy a gyermekek majdnem fele, a pénzügyileg leginkább kedvezőnek tekinthető attitűdökkel rendelkező tudatos beosztók csoportjába tartozik. A gyerekek majdnem harmada a költekezők, és kicsit több, mint ötöde a pénzügyekhez nem értő passzívak csoportjába sorolható.

A korábban a felnőttek körében végzett hasonló, a pénzügyi attitűdökre vonatkozó során 36 pénzügyi attitűd állítást kellett értékelni egy öt fokozatú Likert skálán. A

36 állítás alapján végzett klaszter analízis eredménye szerint (Luksander et al., 2016) a megkérdezett felnőtteket pénzzel kapcsolatos vélekedéseik és magatartásuk alapján 7 csoportba sorolhatjuk. A felnőttek esetében tapasztalt magasabb klaszterszám oka elsősorban az attitűd állítások magasabb száma lehet, de arra is utalhat ez az eredmény, hogy a felnőttek diverzifikáltabbak pénzügyi attitűdjeiket tekintve.

A gyerekek esetében kapott klaszterek bizonyos mértékig megfeleltethetők a felnőttek esetében azonosított klaszterekkel. A tudatos beosztó gyerekek csoportja a beosztó, a dolgozó, a rendes és a tervező felnőttek csoportjaival mutat közös vonásokat, mint például, hogy pénzükkel megfontoltan gazdálkodnak: nem vesznek meg mindent, ami megtetszik nekik, és pénzügyeikkel kapcsolatban tudatosak: tudják, hogy mennyi pénzük van, vásárlás során átgondolják, hogy mit kell vásárolniuk stb.. A felnőttek esetében ezekbe a klaszterbe a megkérdezettek 65,6%-a tartozott, ami magasabb arány, mint a tudatos beosztó gyermekek esetében mért 49,8%. A költekező gyerekek csoportja a dorbézoló és az egyszer hopp, máskor kopp felnőttek csoportjaival mutat hasonlóságokat, például, hogy saját bevallásuk szerint nem tudják beosztani a pénzüket, így nem is nagyon tudják, hogy mire megy el a pénzük, ha valami megtetszik nekik, azt megveszik és szeretik a menő cuccokat. A felnőttek esetében ezekbe a klaszterbe a megkérdezettek 24,2%-a tartozott, ami kicsivel kisebb arány, mint a költekező gyermekek esetében mért 28,3%. Végül a pénzügyekhez nem értő, passzív gyerekek csoportja leginkább a nem tudja kézben tartani a pénzügyeit klaszterrel mutat hasonlóságokat, például, hogy nem annyira költekeznek, de mégis vannak anyagi problémáik. A felnőttek esetében ebbe a klaszterbe a megkérdezettek 10,2%-a tartozott, ami jóval kisebb arány, mint a pénzügyekhez nem értő passzív gyermekek esetében mért 21,9%. A klaszterek összehasonlításából úgy tűnik, hogy a gyerekek esetében gyakoribb a pénzügyekhez való nem értés és ritkább a pénzügyi tudatosság és beosztás, de ezekkel az eredményekkel óvatosan kell bánni, mivel a klaszteranalízis és így az összehasonlítás alapját jellemző attitűdállítások nem egyeznek meg teljes mértékben egymással a két kutatás esetében.

A felnőttek és gyerekek számára készült kérdőívben szereplő attitűd állítások közül 5 darab teljesen megegyezik a két kérdőívben, további 11 kérdés pedig tartalmát tekintve megfeleltethető egymással. Az attitűd állítások egymással való megfeleltetését szemlélteti a 3. számú táblázat.

3. táblázat. A gyermek és a felnőtt kérdőív tartalmilag megegyező kérdései

<b>Gyerekeknek készített kérdőív</b>	<b>Felnőtteknek készített kérdőív</b>
<b>Van néhány rossz szokásom, ami csak úgy viszi a pénzt.</b>	Van néhány rossz szokásom, ami viszi a pénzt.
<b>Ha valami megtetszik, megveszem.</b>	Ha valami megtetszik, megveszem.
<b>Szeretem a menő cuccokat.</b>	Szeretem a menő cuccokat.
<b>Jól be tudom osztani a pénzem.</b>	Jól be tudom osztani a pénzem.
<b>Szeretek a barátaimmal szórakozni.</b>	Szeretek a barátaimmal szórakozni.
<b>Viszek magammal uzsonnát, hogy ne kelljen a büfében vásárolni.</b>	Készítek uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk.
<b>Időnként nem is tudom, mire költöttem el a pénzem.</b>	Egyszerűen fogalmam sincs, mire megy el a pénzem.
<b>Előfordul velem, hogy nem jövök ki a pénzemből.</b>	Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem.
<b>Szeretem, ha egy játékban sok múlik a szerencsén.</b>	Szeretem kipróbálni a szerencsém
<b>Saját készítésű ajándékokkal lepek meg másokat.</b>	Magam készítette ajándékokkal lepem meg a szeretteimet.
<b>Rendet tartok a dolgaim között.</b>	Rendet tartok a háztartásban.
<b>Vásárlás előtt jól átgondolom, mire van szükségem.</b>	Mindig alaposan végiggondolom bevásárlás előtt, hogy mire van szükségem.
<b>Tudom, minek mennyi az ára.</b>	Pontosan tudom, minek mennyi az ára.
<b>Ha szeretnék valamit megvenni, gyűjtök rá.</b>	Ha kevés a pénzem, spórolok.
<b>Szeretek úgy több pénzhez jutni, hogy megdolgozom érte.</b>	Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállallok.
<b>Pontosan tudom, mennyi pénzem van, és hogyan akarom elkölteni.</b>	Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon.
<b>A jó szülő mindent megad a gyerekének.</b>	Mindent meg akarok adni a gyerekeimnek.

Forrás: saját készítés

A hasonló attitűd állítások lehetővé teszik a gyermekek és felnőttek pénzügyi attitűdjének összehasonlítását, melyet kétmintás t-próbával vizsgáltunk meg. A felnőttekhez tartozó mintában 3088, míg a gyerekeknél 2067 fő vett részt. A 3. táblázat az attitűd állításokhoz tartozó átlagos pontértékeket és empirikus szignifikancia értékeit szemlélteti.

3. táblázat. Az attitűd állításokhoz tartozó átlagértékek összehasonlítása, N=2067 és 3088

A kétmintás t-próba alapján a Rendet tartok a háztartásban/dolgaim között attitűd állítás kivételével a különbség minden esetben szignifikáns.

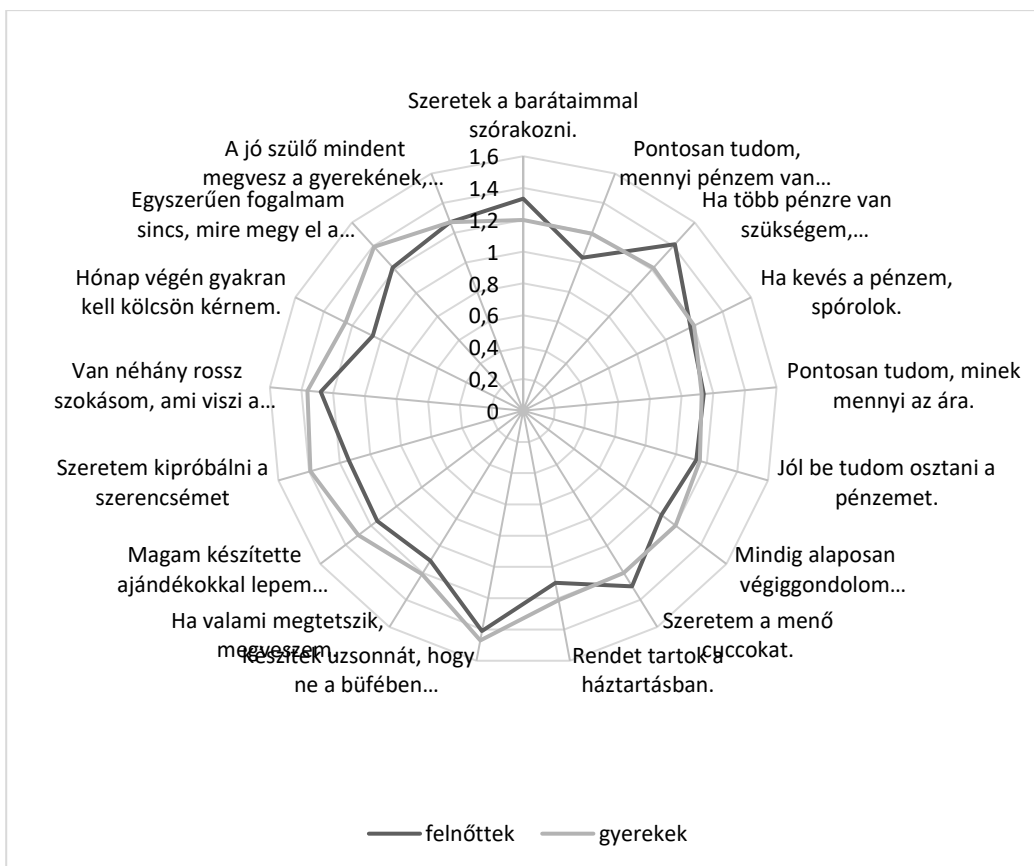
A következőkben a gyermekek és felnőttek pénzügyi attitűdjeiben feltárt különbségeket ismertetjük.

1. A gyerekek nehezebben állnak ellen a fogyasztói társadalom csábításának. Emiatt gyakrabban kerülnek pénzügyi zavarba, nem mindig tudják, mire megy el a pénzük. Ugyanakkor meglepő módon szívesebben dolgoznak, hogy némi pluszpénzhez jussanak, vagy munkával helyettesítik a pénzköltést (uzsonna és ajándékkészítés). Szintén váratlan eredmény, hogy számos területen jobban kézen tartják a pénzügyeiket, mint a felnőttek, például jobban beosztják a pénzüket, jól ismerik az árakat.
2. Ezzel szemben a felnőttek jobban meg tudják fogni a pénzt: nem költik el olyan könnyen szórakozásra, menő cuccokra, pontosabban tudják, mennyi pénzük van, minek mennyi az ára, így aztán ritkábban kell kölcsönkérniük.

Az eredményeket alaposabban megvizsgálva láthatjuk, hogy a gyerekek esetében a legmagasabb pontszámot a Szeretek a barátaimmal szórakozni elnevezésű állítás kapta (4,08 pont), míg a felnőttek az életkoruk alapján egy kicsit tudatosabb attitűdöt (Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon) értékelték többre (4,27 pont).

A gyerekek körében alacsony átlagpontszámot kapott az Egyszerűen foglalmam sincs, mire megy el a pénzem állítás (2,14 pont), míg a felnőtteknél a Hónap végén gyakran kell kölcsön kérnem (1,51 pont) jelenik meg, mint legkevésbé jellemző állítás. Jól látható, hogy a felnőttek válaszai a gyerekekéhez képest nagyobb terjedelemben mozognak. Az átlagok közötti legnagyobb különbség a Szeretek a barátaimmal szórakozni állításban mutatkozik meg, amely attitűdöt a felnőttek átlagosan 1,29 ponttal kevesebb ponttal értékelték.

Az egyes attitűdökhöz tartozó szórások (3. ábra) jól szemléltetik, hogy a felnőttek körében a Pontosan tudom, mennyi pénzem van készpénzben és a bankszámlámon elnevezésű állításban értettek egyet leginkább a megkérdezettek, mivel a szórás értéke itt a legalacsonyabb (1,031 pont). A gyerekek körében a legnagyobb egyetértés a Pontosan tudom, minek mennyi az ára állítás tekintetében volt (1,127 pont). A legnagyobb szórás a felnőttek válaszai között a Ha több pénzre van szükségem, pluszmunkát vállalok állításban mutatkozik meg (1,417 pont), míg a gyerekeknél a Készíték uzsonnát, hogy ne a büfében vásároljunk (1,47 pont).



3. ábra: A felnőttek és gyermekek átlagértékeinek összehasonlítása,  
N=2067 és 3088  
Forrás: saját készítés

Van még egy kérdés, amiben jelentősen eltér a gyermekek és a szülők véleménye. A felnőtteknél a kérdés úgy szólt „Mindent meg akarok adni a gyerekeimnek”. Erre a pontszámok átlaga 3,6 pont lett. A gyereknél „A jó szülő mindent megvesz a gyerekének, amit az kér” átlaga: 2,45 pont. Mindez azt jelenti, hogy a gyermekek sokkal kevésbé várják el a szülőktől, hogy mindent megadjanak nekik, mint a szülők saját maguktól. Talán megnyugtató lenne a szülőknél, ha tudnák gyermekeik belátóak, nem olyan követelőzőek, mint azt feltételezik.

## Összegzés

20 attitűd állításból álló pénzügyi személyiség teszt alapján vizsgáltuk a gyermekek pénzügyi attitűdjeit. Klaszter elemzés segítségével a gyermekek három, pénzügyi attitűdjüket tekintve markánsan eltérő csoportját azonosítottuk: a tudatos beosztók, a költelezők és a pénzügyekhez nem értő passzívak. Mindez igazolja a kettes számú hipotézisben megfogalmazottakat. Kedvező eredménynek tekinthető, hogy a

gyermek közel fele a tudatos beosztók csoportjába tartozik. Ugyanakkor a másik két csoportra külön figyelmet kell fordítani. A költelezőknek a vásárlási impulzusok kontrollját, a tervezést és a beosztást kell megtanulniuk, míg a pénzügyileg sérülékeny, passzív csoportnak tudást, pénzügyi stratégiát, megküzdési képességet és motivációt is tanulniuk kell.

A felnőttek és a gyerekek válaszainak összehasonlítása során szintén megfigyelhető, hogy a gyerekeknek vannak pénzügyeik, amelyben kompetensnek is tűnnek, azonban nehezen állnak ellen a csábításnak, hiszen az ő csoportjukban a legmagasabb pontszámot kapott állítás a „Szeretek a barátaimmal szórakozni” kapta, míg ez a felnőtteknél nem volt kimagasló. Fenti eredmény igazolja a hármas számú hipotézist. A z összehasonlító kutatás emellett egy a hipotézisből nem következő sajátosságra is felhívja a figyelmet, miszerint a felnőtt generáció a gyerekeknek képest inkább egyetért azzal az állítással, hogy a jó szülő mindent megad a gyerekeinek. A különbség jelentős.

A gyermekeknek szóló pénzügyi személyiség teszt eredményei alapján elmondhatjuk, hogy a felső-tagozatos korosztály a feltételezettnél magasabb szintű pénzügyi kompetenciával, kiforrott pénzügyi attitűdökkel, szokásokkal rendelkezik. Hajlandóak a pénzért dolgozni, pontosan tudják, mennyi pénzük van, és minek mennyi az ára. Ugyanakkor a felnőtteknél sokkal inkább ki vannak téve a fogyasztásra ösztönző csábításoknak: sokat költenek szórakozásra, menő cuccokra, vagy éppen arra, ami megtetszik nekik. Erre a pénzügyi edukációban külön figyelni kell. A felsősök emellett számos tekintetben elmaradnak a felnőttektől a pénz tudatos használatát illetően, így gyakrabban kell kölcsönkérniük, vagy nem tudják megmondani, mire is ment el a pénzük. Úgy tűnik a szocializáció ezen szakaszában azt is meg kell tanulniuk, hogy a pénz véges erőforrás, megfontoltan kell felhasználni.

A kutatás a későbbiekben több szinten hasznosulhat. Tudományosan megalapozott, hasznos információforrásként szolgálhat a pénzügyi kultúra fejlesztéséhez, edukációjához. Ezen kívül támogatást nyújt a pénzügyi kultúra fejlesztésére vonatkozó nemzeti stratégia kialakításához, valamint az operatív tervek megalkotásához.

## Irodalomjegyzék

Bay C.- Catasús B.- Johed G. (2010): Situating Financial Literacy. In: Critical Perspectives on Accounting (1) 36–45. p.

Borodich, Sergey; Deplazes, Svetlana; Kardash, Nadzeya és Kovzik, Aleaxander (2010): Comparative analysis of the levels of financial literacy among students in the U.S. Belarus, and Japan Journal of Economics and Economic Education Research, (3) 71–86.

Bowen, C. F. (2002): Financial knowledge of teens and their parents. Financial Counseling and Planning (2) 93-101. p.

Elliott, W.- Webley P. - Friedline T. (2011): Two accounts for why adolescent savings is predictive of young adult savings: An economic socialization perspective and an institutional perspective. CSD Working Paper, (11-34) 1-29 p.

Grinstein-Weiss, M. - Spader, J.- Hun Y. Y.- Taylor, A. - Books, E. F. (2011): Parental transfer of financial knowledge and later credit outcomes among low- and moderate-income homeowners. Children and Youth Services Review 2017. (33) 78–85 p.

Hornyák, Á. (2013): Pénz, pénz, pénz, avagy a fiatalok pénzügyi kultúrája. Képzés és gyakorlat (1-4) 35-47. p.

Imre Z.- Hergár E.: A középiskolások okosabban gazdálkodnak. Világgazdaság: 2017. 07. 10. 14:09Jakócák Katalin, Németh Erzsébet (2017): A pénzügyi kultúra nemzeti stratégiái: tapasztalatok és tanulságok= National Strategies for Financial Literacy: Lessons from Experiences. Pro Publico Bono: Magyar Közigazgatás (1) 196-211

Koh, N. K.- Chwee, B. L. (2010): “Because My Parents Say So” – Children’s monetary decision making. Procedia Social and Behavioral Sciences, (9) 48–52. p.

Kulcsár, L.- Kovácsné, Henye L. (2011): Pénzügyi kultúra: Kincs, ami nincs. Új Ifjúsági Szemle (4) 35-44 p.

Luksander, A.- Béres D.- Huzdik, K.; Németh, E. (2014): A felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúráját befolyásoló tényezők vizsgálata. Pénzügyi Szemle (2) 237-258. p.



Lusardi, A.- Mitchell, O. S.- Curto V. (2010): Financial Literacy among the Young. *Journal of Consumer Affairs* (2) 358–380. p.

Lusardi, A.- Mitchell, O. S. (2007): Baby Boomer Retirement Security: The Role of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth. *Journal of Monetary Economics* (1) 205–224. p.

Mandrik, C. A.- Fern, E. F. - Bao, Y. (2005): Intergenerational Influence: Roles of Conformity to Peers and Communication Effectiveness. *Psychology & Marketing* (10) 813-832. p.

McNeal, J. U. (2007): *On Becoming a Consumer: The Development of Consumer Behavior Patterns in Childhood*. Burlington, Elsevier.

Mészáros A. (2017): Pénzügyi attitűdök és pénzügyi viselkedés. In. Pál Zsolt (szerk.) *A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra*. Miskolc

Mischel, W.(2014): *The Marshmallow Test: Understanding Self-Control and How to Master It*. Bantam, London.

Németh, E.- Béres, D.- Huzdik, K.- Zsótér, B. (2016): Financial personality types in Hungary-research methods and results. *Financial and Economic Review*, 15, 2:153-172

Norvilitis, J. M; Michael G. - MacLean (2010): The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes. *Journal of Economic Psychology* (31) 55–63. p.

Samy, M.- Tawfik, H.- Huang, R. és Nagar, A. K. (2008): Financial Literacy of Youth: A Sensitivity Analysis of the Determinants. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research* (20) 55–70. p.

Shim, S.- Card, N. A.; Xiao, Jing J.;- Serido, J. (2010): Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence* (12) 1457-1470. p.

Soisson, I. (2018) Here's why you shouldn't buy everything on your kids' holiday wish lists. Published 10:41 AM ET Tue, 6 Nov 2018

W. Watts- J. Duncan - Quan (2018): Revisiting the Marshmallow Test: A Conceptual Replication Investigating Links Between Early Delay of Gratification and Later Outcomes, Psychological Science, <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0956797618761661>

Walter, M.- Yuichi, S.- Rodriguez, M. L. (1989): Delay of gratification in children. Science. 244: 933–938.

Zsótér, B. (2017): Alma a fájától... A fiatalok pénzügyi szocializációját befolyásoló intergenerációs hatások a családban. Doktori (PhD) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola

## **Relationship between fertility rate, economic development and financial culture**

Tibor Pintér

### **Abstract**

It is true for both developed countries with high wages and for medium-developed states that the total fertility rate or simply the fertility rate is, but in a few cases superior to the 2.1 value that qualifies as sustainable for the population. In the present study I will map out a concise overview of the possible relationship between economic and financial literacy, and the fertility rate.

This issue may be of special significance, since the need for sustainability, ethics, and long-term orientation play an increasingly strong role in tightly scoped scientific research and the scientific community as well as in wider public discourse and public policy. These concepts however are mostly interpreted as issues relating to technology, innovation, environmental economics, and resource optimization, thus giving us the impression that an economic system which functions more efficiently is bound to lead down a more balanced developmental path. There is nothing to prove this, especially not empirical research or fundamental databases. I will not significantly deter from this approach here in this study, but it is highly important to state at the very beginning that I believe the fertility rate to be an issue that can be analyzed at emotional, cultural, and social institution level and that is not a substantially material, fiscal policy, family policy or finance field, although we can also take a look at these as important elements – just not essential ones.

**Keywords:** economic development, fertility rate, financial culture

**JEL code:** G00

## **A TERMÉKENYSÉGI RÁTA ÉS A GAZDASÁGI FEJLETTSÉG, VALAMINT A PÉNZÜGYI KULTÚRA ÖSSZEFÜGGÉSEI**

Pintér Tibor<sup>53</sup>

### **Kivonat**

A fejlett, magas jövedelmű országokban, valamint a közepes fejlettséget mutató államokban is igaz az, hogy csak kevés esetben haladja meg a teljes termékenységi arányszám, avagy egyszerűbben a termékenységi ráta a népesedési pálya szempontjából fenntarthatónak minősülő 2,1-es értéket. Jelen tanulmányban azt

---

<sup>53</sup> PhD, docens, Budapesti Gazdasági Egyetem, KVIK, pinter.tibor@uni-bge.hu

térképezem fel tömören, hogy milyen gazdasági és pénzügyi kultúrával összefüggő kapcsolatok tárhatók fel a termékenységi rátát illetően.

Különös jelentőséget tulajdoníthatunk ennek a kérdésnek, mivel egyre erőteljesebben jelenik meg a szűken értelmezett tudományos kutatásokban és közegben, valamint a tágabb közbeszédben, közpolitikai szintén a fenntarthatóság, etikusság, hosszabb időtávon vett orientáció igénye. Ezen fogalmakat azonban többnyire technológiai, innovációs, környezetgazdasági, erőforrás-optimalizálási kérdésként fogják fel, mindezzel azt a látszatot keltve, mintha egy hatékonyabban működő gazdasági rendszer biztosan kiegyensúlyozottabb fejlődési pályát eredményezne. Ezt semmi nem bizonyítja, legfőképpen az empirikus kutatások és az alap-adatbázisok. Jelentősen e tanulmány keretei között sem térek el ezen megközelítéstől, de nagyon fontosnak tartom már a munka elején leszögezni, hogy a termékenységi ráta kérdését érzelmi, kulturális, társadalmi intézményi szinten elemezhető kérdésnek tartom és nem elsősorban anyagi, fiskális politikai, családpolitikai, pénzügyi lényegű területnek, noha fontos elemként tekinthetünk ezekre is. Csak éppen nem lényegi elemekként.

**Kulcsszavak:** gazdasági fejlettség, termékenységi ráta, pénzügyi kultúra

**JEL kód:** G00

### **Bevezetés, elméleti áttekintés**

A közgazdaságtan korai szakaszában sokkal természetesebben foglalkozott minden olyan kérdéssel és területtel, amelyekre a gazdasági folyamatok hatással vannak. Ilyen területnek tarthatjuk azt is, hogy olyan gazdasági rendszer működtetése valósuljon meg, amely rendszer képes az emberhez méltó családi élet anyagi igényeinek megteremtésére. Adam Smith 1776-ban így ír A nemzetek gazdagságában: „Házasságra Kínában nem a gyermekek jövedelmezősége ösztönöz, hanem azok elpusztításának szabadsága. Minden nagyvárosban éjjelente tömérdek ilyen gyereket helyeznek ki az utcára, vagy fojtják őket a vízbe, mint a kutyakölyköket. Ezt a borzalmas munkát állítólag üzletszerűen végzik, és emberek ebből élnek meg.” [VIII. fej. 75.] (Idézi: Tóth 2016, 102.o.)

Napjaink gazdasági rendszerére igaz, hogy rendkívüli gazdagságot hozott létre, az azonban árnyoldala, hogy egyáltalán nem támogatja a családi életvitelt. Ilyen módon kudarcot vallott a jelenlegi gazdasági rendszer. Ez a kudarc természetesen nem előkép és előzmény nélküli. Tovább idézve „a közgazdaságtan atyját”: „A csaknem mindig koplaló skót hegyvidéki asszony gyakran húsznál is több gyermeket szül, míg a túltáplált finom úrihölgy gyakran egyet is képtelen szülni, és két vagy három gyermek születése után általában ki van már merülve.” [VIII. fej. 82.]. (Idézi: Tóth 2016, 102.o.)

A széles horizonttal rendelkező korai közgazdasági elméletek után az úgynevezett klasszikus angol közgazdasági iskola (aminek kezdeti vezéralakja Adam Smith)

szisztematikusan rendszerezte e tudomány fogalmi és módszertani apparátusát az utókor közgazdászainak álláspontja szerint (Mueller, 2010).

Abban az esetben, amikor egy bizonyos szaktudomány kulcsváltozója és a népesedés, demográfiai pálya közötti kapcsolatot szeretnénk meghatározni, felmerülhet önmagában az a kérdés is, hogy éppen a termékenységi ráta a függő változó szerepére? A szakirodalmi áttekintés rámutatott arra, hogy a legtöbb esetben ez a mutató felhasználható függő változóként a modellekben (Becker, 1960; Berde-Németh, 2016). A kérdés nem pusztán matematikai, sőt: ideológiáktól erősen torzított. A Népeségbomba szerzője, Paul Ehrlich Holdrennel közös, elhíresült egyenletében (IPAT, azaz  $I = P \times A \times T$ ) a népességet egyenesen a fenntarthatatlanság fő okának tartja, csökkentését pedig kívánatosnak (Tóth-Szigeti, 2018).

Fontos kérdésnek tartom azt is, hogy mutatkozik-e valamilyen irány a gazdasági fejlettségi szint és a termékenységi ráta között (Luci-Thevenon, 2010)? Régóta felszínen tartott probléma, hogy a közgazdasági elemzésekben rendkívül sok kritikát fogalmaztak meg a GDP-vel (Borzán et al. 2014) és az SNA-mutatókkal szemben, mégis a legtöbb esetben a GDP-vel, vagy abból származtatott mutatóval vetik össze a demográfiai trendeket (Berde-Kuncz, 2017). Gazdaságtörténeti elemzések ma is születnek a kérdést illetően, ami üde színfoltot képez a rövid időtávra koncentráló kutatási produktumok dömpingjének korában, általában kifejezetten negatív kapcsolat mutatható ki a jövedelmi szint és a termékenység között globális összevetésben, ennek a magyarázatára külön termékenységi elméletek is születtek, amelyek kielégítő választ nem tudtak nyújtani a témában (Jones et al., 2010).

A másik fontos gazdaságtörténeti ihletettséggű irányzata a termékenység gazdasági elemzésének az, hogy megpróbálnak rámutatni arra: mely gazdasági fejlettségi szinten törik meg a termékenység dinamikája és milyen módon kapcsolódik a demográfiai pálya a gazdasági átmenetek sorához. A magas fejlettségi szinten levő régiókban (Prskawetz-Lindh, 2007), a közepes jövedelmi szinten levő elszigetelt térségekben (Mason et al., 2008), valamint az alacsony fejlettségi szinten lévő nagyobb országokban (Hussain et al., 2009) is felmerül a gazdasági átmenet és a termékenységi arányszám közötti kapcsolat feltérképezésének igénye. A világ legfejlettebb régióira önmagában ellentmondásos hatást gyakorolt a legutóbbi komoly világgazdasági válság is a kérdés szempontjából (Sobotka et al., 2011), valamint a tanulmányban felmerülő pénzügyi kulturális összefüggések szempontjából is. Egy adott nemzet, ország pénzügyi kultúrája számos tényezőt képes befolyásolni. A pénzzel való helyes bánásmód sok esetben ronthat, de javíthat is az egyén életkörülményein, így annak több aspektusból való vizsgálata elengedhetetlen, ahogyan azt több hazai kutatás is kimutatta (Csiszárík-Kocsir et al., 2013; 2016; Csiszárík-Kocsir, 2017), ugyanakkor szükség van ennek banki szempontú vizsgálatára is (Fehér, 2008).

Magyarországról a kérdésre tekintve a globális értelemben fejlettnak tekinthető, kiterjedt szociális ellátórendszerekkel rendelkező, valamint működő

társadalombiztosítási rendszert is fenntartó országok (Sági et al., 2018) körét analizálva válik igazán fontossá a demográfiai pálya és a gazdasági teljesítmény, valamint életszínvonal közötti kapcsolat értékelése (Berde-Kovács, 2016). Ennek az oka, hogy (amint a későbbi eredmények is rámutatnak) jellemzően jóval alacsonyabb a gyermekvállalási hajlandóság a világnak ezen régióiban akár csak az átlagos termékenységi rátával is összevetve.

A fiskális politika és az aktív állami szerepvállalás beavatkozási irányai, lehetőségei is komoly kutatási kérdésként merülnek fel ebben a termékenységi ráta fokozása és az aktív családpolitika tekintetében (Yang, 2016). Bár vannak különbségek a nyugdíjbiztosítási rendszerek között, mégis rámutathatunk, hogy a kívánatosnál alacsonyabb gyermekszám, valamint az ennek kísérőjelenségeként felmerülő előregedés olyan aggasztó irányokként jelentkeznek, amelyeket a jövőben kezelni kell (Széll, 2010). Az akadémiai és a politikai szférában egyaránt foglalkozni kell a jóléti rendszerek demográfiai és gazdasági értelemben vett fenntarthatóságával (Simonovits, 2014; Varga, 2014).

Felmerülhet önmagában a gyermekvállalás, családalapítás és a társadalombiztosítási rendszer közötti közvetlen anyagi kapcsolat kiépítése. Egy ország lakosságának várható élettartamára egyértelműen pozitív hatást gyakorol a gazdasági növekedés, ez azonban nem jelenti a családvállaláshoz szükséges egészségi állapot javulását is egyben (Barro, 2013).

Speciális kérdésként (például szociológiai, regionális gazdasági vizsgálatok keretében) fontos lehet a termékenység területi összefüggéseinek feltárása is (Varga, 2005). Egy adott országon, területi entitáson belül a prosperáló területek irányába sokszor pontosan a fiatalabb, családalapításra is vállalkozó népesség áramlik el (Sági-Lentner, 2018). Azt is látnunk kell, hogy ettől még nem garantált, hogy a korábban tervezett gyermekszámot el is éri, pontosan a befogadó térségre jellemző családvállalási attitűdök okán. Elegendő csak arra gondolnunk, hogy hazánkban messze Budapesten a legmagasabb az egy főre eső GDP és egyéb jövedelmi kategóriák értéke, ennek ellenére az egyik legalacsonyabb a termékenységi ráta országosan és stabilan. Fontos és közös intézményi sajátosságokat fedezhetünk fel a hasonló fejlődéstörténeti örökséggel és hasonló nemzetközi munkamegosztási szereppel rendelkező országok esetében is a vizsgálatoknak. Farkas (2017) ennek apropóján veti össze Lengyelország, Csehország és Szlovákia családtámogatási rendszereinek működését és von le ebből következtetéseket a magyar rendszerre vonatkoztatva is.

Ugyancsak kiemelem a nők munkaerő-piaci szerepvállalása, képzettsége és a termékenységi ráta közötti ellentmondásos kapcsolat meglétét (Yang, 2000). Ennek fényében globálisan mindenképpen negatív kapcsolat áll fenn a nők aktívabb munkaerő-piaci részvétele és a termékenységi ráta között, az úgynevezett fejlett világban azonban nem ilyen egyértelmű ez a viszony. A természetes reprodukciós szint alatti tartományban már kimutatható pozitív összefüggés is az aktív női

munkaerő-piaci részvétel és a gyermekvállalási hajlandóság között. Az olyan speciális elméleti közgazdaságtani kategóriák, változók, mint a munkanélküliségi ráta, a munkanélküliség jelensége, valamint annak társadalmi következményeként a gyermekvállalási attitűd pszichés alapja, szintén kapcsolatot mutathat egymással (Kucséber, 2011). Érezheti tehát úgy egy fejlettebb országban élő ember, hogy önmagában a munkahely elvesztése okot ad a gyermekvállalás elhalasztására, ezért indokolt lehet az aktívabb állami családpolitika és munkahely teremtetési politika is. Erre utalnak azok a kutatási eredmények is, amelyeket hazai egyetemisták körében végeztek el Sági és szerzőtársai (Sági et al. 2017). A több mint ezer megkérdezett egyetemista egyértelműen pozitívan nyilatkozott a hazai, tudatos, anyagi támogatási eszközöket is alkalmazó családtámogatási rendszerről. A megkérdezettek nagy többsége pozitív, gyermekvállalást serkentő tényezőnek tartotta a családoknak nyújtott fiskális politikai ösztönzőket. Fontos azt is kiemelni, hogy egy másik kutatás arra is rámutatott: a közpénzügyi hosszabb időtávon vett fenntarthatóság szempontjából is kiállja az idők próbáját a magyar gazdaságpolitikai eszköztárban alkalmazott család és otthonteremtési kedvezmény (Tatay et al. 2019). Meglátásom szerint a téma komplexitása miatt ezt a kérdést is egy etikai, vallási megalapozottságú, korszakos gazdasági kihívásnak kell tekinteni, ahogyan arra több más, főleg pénzügyi, gazdaságszervezési kérdés tekintetében Kovács és Zsengellér 2018-ban megjelent tanulmányukban (Kovács-Zsengellér, 2018) rámutatnak.

## **Anyag és módszer**

A tanulmányban nemzetközi intézményeknél elérhető adatok feldolgozása történik meg, ilyen módon szekunder adatok átalakításával, viszonyításával kaphatunk új struktúrájú összefüggéseket. A Világbank nyílt adatbázisának (World Bank Open Data) adatait alkalmaztam alapvető forrásként.

A Világbank által képezett úgynevezett globális nagyrégiók (10 ilyen különböztettem meg), valamint az Európai Unió tagállamai jelentik az alapmintát a tanulmány elemző részében. A legfontosabb indikátorként pedig az úgynevezett teljes termékenységi arányszámot tekintettem, ennek a KSH Népeségstudományi Kutatóintézete szerint a következő a definíciója: „A teljes termékenységi arányszám az egyik leggyakrabban használt termékenység mutató. Azt mutatja meg, hogy ha az adott év termékenységi adatai állandósulnának, akkor egy nő élete folyamán átlagosan hány gyermeknek adna életet. A keresztmetszeti adatokat kivetítve megnézzük, hogy amennyiben egy nő életútja során olyan eséllyel vállalna gyermeket, mint ami az adott időszakban termékeny életkorban lévő nők gyermekvállalási hajlandóságát jellemzi, akkor összesen hány gyermeke születne.” A definícióból fakadóan könnyű összehasonlító elemzéseket végezni, mivel egyfajta fajlagos mutatónak tekinthetjük a későbbiekben általam csak egyszerűen termékenységi rátának nevezett mutatót. A táblázatos tárgyaláson túl függvényyszerű kapcsolatokra is rámutatok az alapadatok pontdiagram segítségével való

ábrázolásával. Ezt követően lehetővé válik az összefüggések verbális szintű elemzése is, ilyen módon a táblázatokhoz és diagramokhoz külön-külön szintetizáló, összegző következtetéseket is megfogalmazok.

## Eredmények

A tanulmány eredményeinek ismertetése a következő bekezdésekben olvasható. A különböző szinten vett területi entitások különböző gazdasági, társadalmi intézményeket megtestesítő és pénzügyi kultúrát figyelembe vevő attribútumai kerültek be az elemzésbe.

1. táblázat: Globális nagyrégiók néhány indikátora  
a Világbank adatai alapján, 2016-ban

Nagyrégió neve	Termékenységi ráta	Egy főre eső GDP	Katonai kiadások aránya	Internet felhasználók aránya	Kereskedelmi arány	K+F arány	Relatív egy főre eső GDP
Arab világ	3,33	16809,92	6,2	42,68	82,65	0,56	103,07
Közép-Európa és a Baltikum	1,45	27332,93	1,49	71,35	123,31	1,03	167,59
Közép-Ázsia és pacifikus térség	1,80	17023,10	1,71	52,93	54,02	2,49	104,37
Európa és Közép-Ázsia	1,75	31684,90	1,77	72,45	79,79	1,92	194,27
EU	1,57	40218,52	1,51	79,26	82,49	2,03	246,59
Latin-Amerika és Karib-térség	2,06	15470,75	1,21	57,37	43,56	0,76	94,86
Közel-Kelet és Észak-Afrika	2,77	19592,08	5,55	48,32	75,55	0,93	120,12
Észak-Amerika	1,78	56583,89	3,07	76,85	29,97	2,66	346,93
Dél-Ázsia	2,46	6114,17	2,48	26,46	39,12	0,56	37,49
Szubszaharai Afrika	4,85	3760,54	1,26	19,81	51,35	0,50	23,06

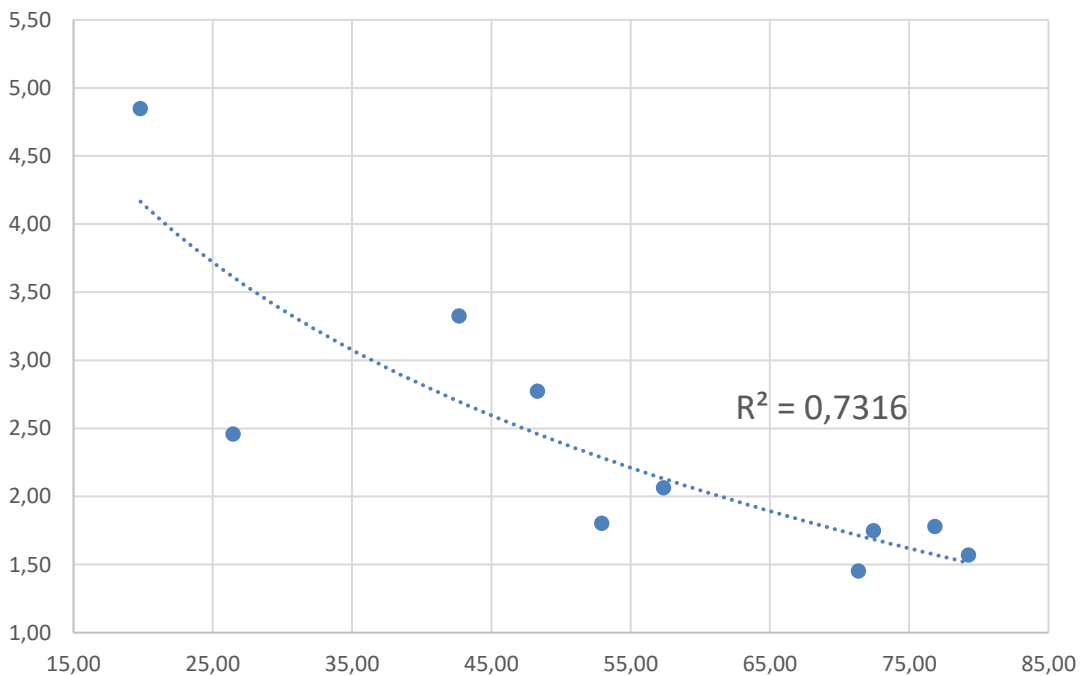
Forrás: saját szerkesztés a Világbank adatai alapján

A fenti táblázat bizonyos nagyrégiók termékenységi adatait és meghatározónak vélt gazdasági társadalmi indikátorokat foglal magába. Vannak sajnos átfedések a régiók



között, hiszen ugyanazok az országok beletartozhatnak (például Magyarország) a Közép-Európa és a Baltikum, valamint az Európa és Közép-Ázsia és az EU kategóriájába is egyszerre. Ennek ellenére jól látható már első ránézésre is, hogy a termékenységi ráta magas értéke nem ott koncentrálódik, ahol a jólét koncentrációja kimutatható, vagy ahol éppenséggel a kutatási potenciál meghatározó lenne. A termékenységi ráta a természetes szaporodással is összefüggésbe hozható, utóbbi mutatóról már több elemzésben is megfogalmazódott, hogy a kevésbé fejlett területi egységek magasabb természetes szaporodással bírnak (Borzán, 2014).

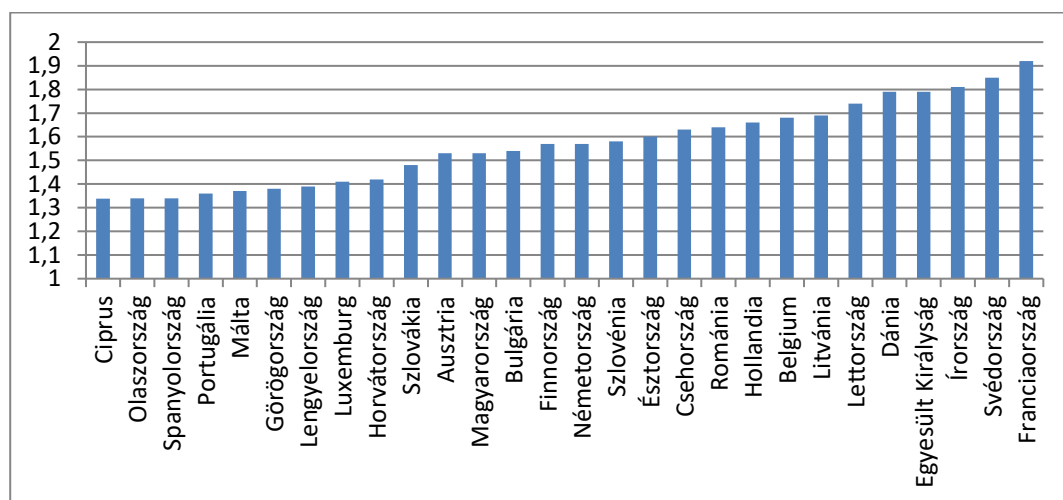
A termékenységi ráta, valamint az egyes, vizsgálatba bevont mutató közötti pontdiagrammal szemléltetett kapcsolatok mindegyikét ábrázolhatnám, bár nem lenne egyértelmű a kapcsolat iránya minden esetben. Nyilvánvalóan az egy főre eső GDP és az internet felhasználó aránya mutatna egy erőteljes negatív kapcsolatot a rátával, az utóbbit láthatjuk is a következőkben, ugyanis itt a legnagyobb a hipotetikus görbére való pontfelhő illeszkedés pontosságát leíró  $R^2$  értéke, avagy a modell magyarázó ereje. A katonai kiadások GDP-hez viszonyított aránya és a kereskedelmi arány (export és import összegének GDP-hez mért aránya) már nem mutat egyértelmű kapcsolatot, előbbi inkább enyhén pozitív, utóbbi enyhén negatív kapcsolatot fejez ki.



1.ábra: Az internet felhasználók arányának, valamint a termékenységi rátának a pontdiagramja a Világbank 2016-ra vonatkoztatott adatai alapján a nagyrégiókban  
 Forrás: Saját szerkesztés a Világbank adatai alapján

A fenti nagyrégiókra vonatkoztatott adatok közül tehát azért emeltem be ezt az 1-essel jelölt ábrát, mert itt a modell magyarázó ereje 0,73-nál is erősebb. Láthatóan egy negatív meredekségű konvex függvény mentén szóródnak az adatok, amelyek alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy az internet-felhasználók arányának növekedése, amely egyfajta fejlettséget mutató indikátor negatív kapcsolatot mutat a termékenységgel. Mindez nem egy oksági, közvetlen kapcsolatra mutathat rá, de áttételesen olyan társadalmi, gazdasági intézményrendszerre utalhat, amelye nem helyezi előtérbe a gyermekvállalást mint értéket.

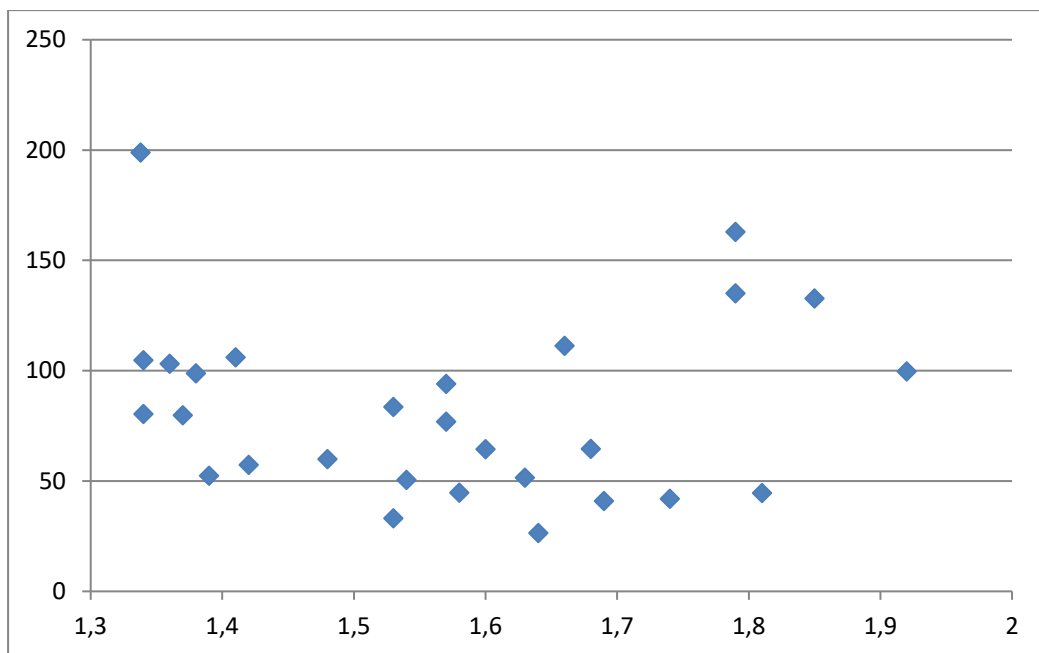
Az Európai Uniónak jelenleg 28 tagállama van. Amennyiben ezeknek az országoknak a termékenységi rátáját vizsgáljuk, akkor a következő alap-adatsorra lelhetünk a 2017-es évre vonatkozóan.



2.ábra: A termékenységi ráta értékei 2017-ben az EU országaiban

Forrás: Saját szerkesztés a Világbank adatai alapján

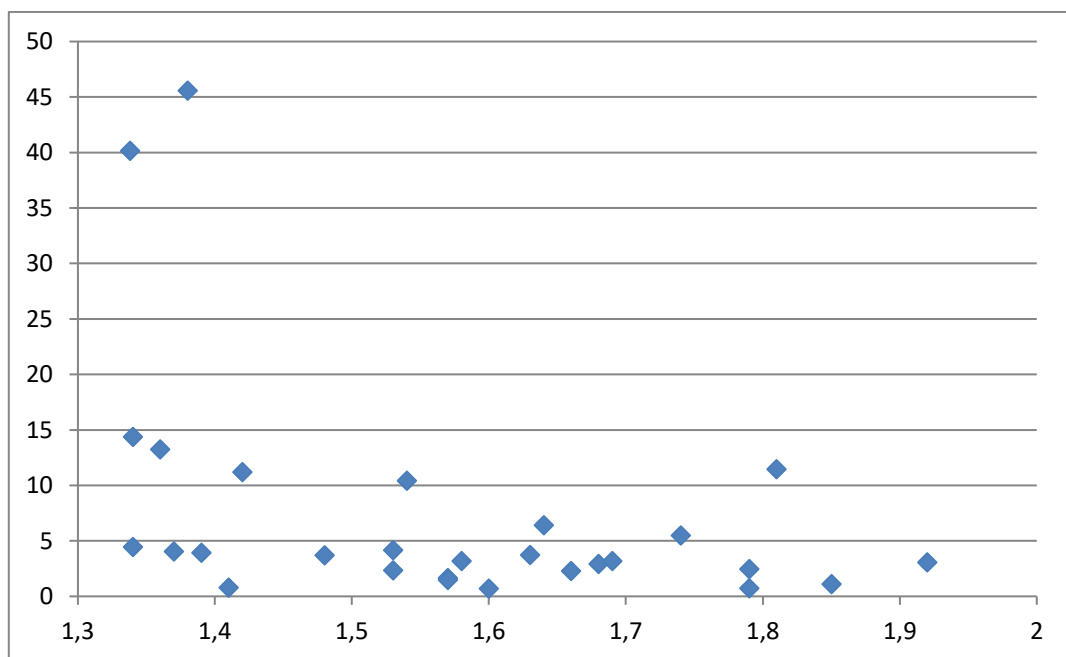
Minden EU-tagra igaz, hogy globális nézőpontból a fejlett országokhoz sorolható, jól láthatóan egyetlen államban sem éri el a mutató értéke a 2,1-es, kiemelt értéket. Jól tudjuk azonban, hogy bizonyos gazdasági, pénzügyi, intézményi tényezők alapján nem nevezhetők homogénnek az adott államok, sőt, ebben a mintában az egy főre eső GDP és az internet felhasználók aránya tekintetében is pozitívba váltana a kapcsolat iránya. Amennyiben két, pénzügyi kultúrával összefüggő mutatóval vetjük össze a termékenységi ráta kapcsolatát, akkor újabb képet kaphatunk a termékenység kapcsán.



3.ábra: A termékenységi rátának, valamint bankok által nyújtott hazai hitelek arányának összefüggése az EU 28 államában 2017-ben

Forrás: Saját szerkesztés a Világbank adatai alapján

A bankok által nyújtott hazai hitelek aránya a GDP-hez viszonyítva egy fontos, pénzügyi kultúrát és pénzügyi intézményrendszert bemutató indikátor. (Kovács, 2017) A harmadik ábrán a termékenységi rátával vettem össze ennek a mutatónak az értékeit a 2017-es év adatait figyelembe véve az Európai Unió 28 tagállamát alapmintának tekintve. Ebben a változópárban túlzottan markáns irányultságot nem vélhetünk felfedezni, talán egy enyhe pozitív kapcsolat mutatkozik, amennyiben az egyedüli jelentős outlier értéket kizárjuk az alapmintából. Jellemzően a magasabb életszínvonalú országokban jelentősebb a banki hitelezés szerepe, így a fentebb említett enyhe pozitív kapcsolat nem meglepő. A lenti, négyes számú ábra viszont egy pontdiagram segítségével ábrázolja a termékenységi ráta és a nem teljesítő hitelek arányát. Az utóbbi mutatót nem a GDP %-ában, hanem a teljes, kihelyezett bruttó hitelek arányában publikálja a Világbank. A 4-es számú ábra egy enyhe negatív kapcsolatot mutat a nem teljesítő hitelek és a termékenységi ráta között 2017-ben az Európai Unió 28 tagállamában. Ebből egy olyan következtetést vonhatunk le, hogy a nem körültekintően folyósított és felvett hitelek magas aránya visszavetheti a gyermekvállalási kedvet. Ennek okai között megemlíthetjük a gazdasági szereplők közötti bizalom gyengülését, az egzisztenciális akadályokat, az adósságteher mozgásteret szűkítő hatását, valamint ebből a helyzetből fakadó munkaerőpiaci következményeket is.



4.ábra: A termékenységi rátának, valamint nem teljesített hitelek arányának összefüggése az EU 28 államában 2017-ben

Forrás: Saját szerkesztés a Világbank adatai alapján

A tanulmányban bemutatott szakirodalmi, elméleti, valamint empirikus összefüggések alapján leszögezhetjük, hogy nem mutatható ki igazán markáns pozitív kapcsolat a gazdasági fejlettségi szint, az innovációs potenciál, a pénzügyi intézményrendszerek fejlettségiszingintje mint független változók és a termékenységi ráta mint függő változók között. Globális szinten pedig egyértelműen negatív ez a változó összefüggés. Azt azonban fontos látnunk, hogy globális és kontinentális összevetésben is visszavetheti a nem megfelelő szintű pénzügyi kultúra és a magas eladósodottság a termékenységi ráta értékét, mégpedig a veszélyesen alacsony 1,3 és 2 közötti tartományba. Éppen ezért fontosnak tarthatjuk a családalapítás, gyermekvállalás ezen pillérének a megerősítését is, nem megfeledkezve arról, hogy elsődlegesen érzelmi, társadalmi értékrendbeli és etikai keretben kell gondolkodnunk erről a kulcskérdésről.

### **Következtetések és javaslatok**

A családtámogatási politika vetületei, valamint adott országok népesedési pályájának befolyásolása a termékenységi rátával vagy egyéb tényezőkkel aktuális kérdésnek minősül. Jelen tanulmányban a termékenységi ráta és egyes jóléti, fejlettségi, pénzügyi kulturális indikátorokkal vett kapcsolatát elemeztem. Következtetésképpen megfogalmazható, hogy vélelmezhetünk e fejlettebb országok esetében gazdasági megfontolásokat, motivációkat is a gyermekvállalás mögött, mégis a magas jóléti szinten élő országok szembesülnek a népességsökkenés, elöregedés és az elégtelen termékenységi ráta kihívásaival. Ebből kifolyólag kívánatosnak tartható erre a kérdésre politikai értelemben is koncentrálni, meglátásom szerint nagyobb hangsúlyt kellene például erre a területre helyezni, mint önmagában véve az innováció ösztönzésére vagy a nyersen értelmezett környezeti fenntarthatóságra. Mindemellett azonban azt is kiemelem, hogy az etikai, szimbolikus, társadalmi normatérben lehet elérni komolyabb eredményeket a kiegyensúlyozott demográfiai pálya elérésének útján.

## Irodalomjegyzék

Barro, R. J. (2013): Health and Economic Growth. *Annals of Economics and Finance*, vol. 14. no. 2., 329–366.

Becker, G. S. (1960): An Economic Analysis of Fertility. In: Roberts, G. B (ed.): *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. NBER, Boston. 209-240.

Berde, É. – Kovács, E. (2016): A svéd és a magyar termékenységi arányszám összehasonlítása. *Közgazdasági Szemle*, vol. 63. no. 12., 1348-1374.

Berde, É. – Németh, P. (2016): A magyarországi termékenység paritásonkénti alakulása 1970 és 2011 között. *Köz-gazdaság*, vol. 11. no. 2., 129-148.

Berde, É. – Kuncz, I. (2017): Az egy főre jutó GDP lehetséges pályái – szimuláció egy demográfiai alapú növekedési modellel. *Hitelintézeti Szemle*, vol. 16. no. 4., 36-57.

Borzán, A. – Szigeti, C. – Farkas, Sz. (2014): The Centre-Periphery Examination of the Romanian Development Regions. In Monika, Gubáňová (szerk.) *Legal, Economic, Managerial and Environmental Aspects of Performance Competencies by Local Authorities*, Nitra, Slovak University of Agriculture, 1-11.

Borzán, A. (2014): A magyar-román interregionalizmus közgazdasági összefüggéseinek elemzése. In Nagy, Barbara (szerk.) 56. *Georgikon Napok. Évfordulók-trendfordulók: Festetics Imre születésének 250. évfordulója*. Pannon Egyetem Georgikon Mezőgazdaságtudományi Kar, Keszthely. 72-78.

Csiszárik-Kocsir, Á. (2017): Etikus pénzügyek, avagy a pénzügyek etikája: Vélemények egy kutatás eredményei alapján, *Polgári Szemle*, vol. 2, no. 4-6, 75.-87.

Csiszárik-Kocsir, Á. – Varga, J. – Fodor M. (2016): A pénz helye és értéke a mindennapi pénzügyi gondolkodásban egy kutatás eredményei alapján, „Korszerű szemlélet a tudományban és az oktatásban” – A Selye János Egyetem Nemzetközi konferenciája, Komarno, 2016. szeptember 13.-14., 73.-83.

Csiszárik-Kocsir, Á. – Fodor, M. – Medve, A. (2013): The Hungarian youngsters attitude towards the financial decisions based on a questionnaire research, *The Macrotheme Review*, vol. 2 no. 5, 47.-57.

Farkas, T. (2017): Lengyelország, Csehország és Szlovákia családtámogatási rendszereinek összehasonlítása. *Demográfia*, vol. 60., no. 4., 333-376.

Fehér, P. (2008): Mindennapi kockázataink: A működési kockázatok kezelése, *Harvard Business Review* (magyar kiadás) 10-11: 12-1 pp. 27-37., 11 p. (2008)

Hussain, S. – Malik, S. – Hayat, M. K. (2009): Demographic Transition and Economic Growth in Pakistan. *European Journal of Scientific Research*, vol. 31. no. 3., 491-499.

Jones, L. E. – Schoonbroodt, A. – Tertilt, M. (2010): Fertility Theories: Can They Explain the Negative Fertility-Income Relationship? In: Shoven, J. B. (ed.): *Demography and the Economy*. NBER, Boston. 43-100.

Kovács L.: A pénzügyi kultúra fejlesztése, mint önérdék. (2017) In: Pál, Zsolt (szerk.) *A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra*, Miskolc, A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2017) pp. 7-16. , 10 p.

Kovács L. – Zsengellér J. (2018): Gazdasági kihívások keresztyén etikai vizsgálata. *Köz-Gazdaság*, vol. 13. no. 3. 10-19.

Kucséber, László Z. (2011): A munkanélküliség gazdasági és társadalmi következményei. In Róbert, Péter (ed.): *Magyarország társadalmi-gazdasági helyzete a 21. század első évtizedeiben*. Széchenyi István Egyetem, Győr. 195-203.

Luci, A. – Thevenon, O. (2010): Does economic development drive the fertility rebound in OECD countries? INED, Paris.

Mason, A. – Lee, R. – Lee, S-H. (2008): *The Demographic Transition and Economic Growth in the Pacific Rim*. University of Chicago Press, Chicago.

Mueller, J. D. (2010): *Redeeming Economics: Rediscovering the Missing Element*. ISI Books, Wilmington.

Prskawetz, A. – Lindh, T. (Eds.) (2007): *The Relationship Between Demographic Change and Economic Growth in the EU*. INSTITUT FÜR DEMOGRAPHIE ÖSTERREICHISCHE AKADEMIE DER WISSENSCHAFTEN, Wien.

Sági, J. – Lentner, Cs. (2018): Certain Aspects of Family Policy Incentives for Childbearing –a Hungarian Study with an International Outlook. Sustainability, vol. 10. no. 11., 1-16.

Sági, J. – Lentner, Cs. – Tatay, T. (2018): Family Allowance Issues. Hungary in Comparison to other Countries. Civic Review, vol. 14. no. 1., 290-301.

Sági, J. – Tatay, T. – Lentner, Cs. – Neumanné, V. I. (2017): A család- és otthonteremtési adókedvezmények, illetve támogatások egyes hatásai. Pénzügyi Szemle, vol. 62. no. 2., 173-189.

Simonovits A. (2014): Gyermektámogatás, nyugdíj és endogén/heterogén termékenység – egy modell. Közgazdasági Szemle, vol. 61. no. 6., 672-692.

Sobotka, T. – Skirbekk, V. – Philipov, D. (2011): Economic Recession and Fertility in the Developed World. Population and Development Review. vol. 37. no. 2., 267–306.

Széll K. (2010): Idősödő társadalom és az oktatási rendszer. Statisztikai Szemle, vol. 88. no. 3., 273-304.

Tatay, T. – Sági, J. – Lentner, Cs. (2019): A család és otthonteremtési kedvezmény költségvetési terheinek előreszámítása, 2020-2040. Statisztikai Szemle, vol. 97. no. 2., 192-212.

Tóth G. (2016): Gazdasággép – A fenntartható fejlődés közgazdaságtanának kettős története. Budapest, L'Harmattan Kiadó – KÖVET Egyesület, 444.

Tóth G.- Szigeti C. (2018): The Cold War of Economism. in: Robert Celec (Ed.): Challenges of Society. Verlag Dr. Kovač. Hamburg, 383-440. o.

Varga B. (2005): A magyarországi termékenységi mozgalom területi különbségei. Gazdaságtudományi Közlemények, vol. 4. no. 1., 52-63.

Varga G. (2014): Demográfiai átmenet, gazdasági növekedés és a nyugdíjrendszer fenntarthatósága. Közgazdasági Szemle, vol. 61. no. 11., 1279-1318.

Yang, H. (2000): Education, Married Women's Participation Rate, Fertility and Economic Growth. Journal of Economic Development, vol. 25. no. 2., 101-118.



## **An outlook on payment innovation nowadays**

Éva Pintér - Péter Bagó

### **Abstract**

The Fintech age has brought changes for banks as a result of which the central focus of digitalization in banking is on providing quick responses to different consumer habits, the efficient application of new innovative products and the introduction of completely automated processes. Payments innovations have brought about a new age for banks and customers where fintech solutions make their relationship much easier. The first online banking service was introduced in 1980, but its true diffusion can be linked to the expansion of the internet's infrastructure around the late 90s and the 2000s, when an internet connection was no longer considered a curiosity. In reality, its true eruption came about later, in 2004, when internet banking penetrated 31% of all households in the USA.

**Keywords:** innovation, payment system, fintech, bank, banking

**JEL code:** O3

## **KITEKINTÉS A PÉNZFORGALMI INNOVÁCIÓRA NAPJAINKBAN<sup>54</sup>**

Dr. Pintér Éva<sup>55</sup> - Dr. Bagó Péter<sup>56</sup>

### **Kivonat**

A Fintech korszak olyan változást indukált a bankok számára, ahol a banki digitalizáció egyik központi fókusz a megváltozott fogyasztói szokásokra való gyors válaszadás, az új innovatív termékek hatékony alkalmazása és a teljesen automatizált folyamatok bevezetése. A pénzforgalmi innovációk olyan új korszakot hoztak el a bankok és az ügyfelek számára, ahol a fintech megoldások könnyebbé teszik mindkét fél közös kapcsolatát. Az első internetes banki szolgáltatást 1980-ban vezették be, de az igazi elterjedését össze lehet kapcsolni az internet infrastruktúrájának növekedésével, ez a késő 90-es ill. 2000-es évekre tehető, amikor egy internet kapcsolat már nem volt kuriózum. Valójában az igazi robbanás később következett be, 2004-ben, amikor az USA összes háztartására vetítve 31%-os volt az internet bank penetrációja.

**Kulcsszavak:** innováció, pénzforgalmi innováció, fintech, banki szolgáltatások

**JEL kód:** O3

---

<sup>54</sup> A tanulmány a Budapesti Corvinus Egyetem GINOP-2.2.1-18-2018-00010 számú „Automatizált, élethelyzet alapú, valós idejű döntéstámogató keretrendszer” című projektjének keretében készült.

<sup>55</sup> PhD, habilitált Docens, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, pintereva@ktk.pte.hu, Budapesti Corvinus Egyetem, eva.pinter@uni-corvinus.hu

<sup>56</sup> PhD, adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, peter.bago@uni-corvinus.hu



## **Pénzforgalmi innovációhoz vezető út**

A magyar történeti adatok szerint valahol 2011-12 között valósult meg az internet elterjedése. Fontos megjegyezni, hogy az internetes bankolásnak számos angol kifejezése mind ugyanazt jelenti, de nincs egy általánosan elterjedt verzió: online banking, online bank, home bank, digital banking, electronic banking és még a direct banking is ide tartozik. A magyar kifejezések között az elektronikus bankolás és az internetes bankolás terjedt el leginkább. Ezek a kifejezések nem keverendők a mobil banking azaz mobil bankolással, ami az internetes bankolás egy olyan kiterjesztése, ahol mobileszközökről indulnak a banki folyamatok. (Pál, 2012)

Az internet robbanásszerű elterjedése a 90-es évek közepére, végére tehető, amikor megjelent a World Wide Web protokoll. Ez a pont az, amikortól a felhasználók könnyebben tudták kezelni az internet szolgáltatásait, böngésző segítségével. Az pedig véletlen egybeesés, hogy 1994-ben a Microsoft Money képes volt 100 ezer háztartást bekötni az internetes bankolásba pont akkor, amikor a The Stanford Credit Union megalkotta az első internetes böngészőből elérhető banki weboldalt.

A pénzforgalmi innováció összekapcsolódik az internet és a bankok fejlődésével, amelynek első lépése volt az internet fejlődése, aztán következett az internetes banki fejlődés. (Pál, 2017) A ma ismert internetes bankok elődjei között olyan próbálkozások is voltak, mint a fiókhálózat nélküli, kizárólag virtuálisan elérhető banki alkalmazások, ezeket direkt banknak nevezték és olyan nagybankok, mint az ING vagy a HSBC próbálta a 2000-es évek elején bevezetni. Ez utóbbi a történeti időrendben még visszaköszön, majd 2 évtizeddel később a mobil bankolásnál létrehoztak olyan virtuális bankokat, amelyeknek nincs fiókhálózatuk. A direct banking megelőzte a korát akkoriban, a 2000-es évek elején még nem érett meg a technológia és a piac sem ennek befogadására. A fejlődés következő lépcsőfokait gyakorlatilag az internet elterjedése és a bankok adaptálási hajlandósága jelentette, egyre korszerűsödött az infrastruktúra, ezért egyre több banki alapszolgáltatást voltak képesek beépíteni az internetes bankokba.

Az okostelefonok megjelenése következett az innovációs létrán, 2007-ben jelent meg az első iPhone. Ehhez a ponthoz kötik a mobil bankolás lehetőségét, mivel az okostelefonban ugyanolyan böngésző állt rendelkezésre, mint a személyi számítógépeken, így már bárholnán elérhetővé vált az internetes bankolás. A 2008-as pénzügyi válság hátráltatta a fejlődést, ezért csak 2011-ben lett mainstream az internetes bankolás, ami már összemosódott a mobil bankolással, ettől kezdve nem tudjuk szétválasztani a kettőt egymástól, mert a világ egyre inkább a mobil-megoldások irányába tevődött át.

Jelen korszakunk fejlődése a szolgáltatások szélesítését jelenti, egy olyan korszakot, ahol már nem csak az alap banki műveleteket hajtjuk végre elektronikusan, hanem befektetési, személyek közti fizetések, biztosítások és virtuális bankkártyák jelentik az elsődleges megoldásokat. (Murányi, 2018)

Az Európai Unió pénzforgalmi szolgáltatásokról szóló irányelve, a PSD2 (az Európai Unió módosított pénzforgalmi irányelve, Payment Services Directive), amely Magyarországon 2019. január 13.-án került bevezetésre és a célja, hogy megnyissa a piacot a fintech cégek előtt. (Pál, 2018) A PSD2 jövőbe tekintő elvárásokat támaszt, de sok alap banki szolgáltatáshoz kötődő technikai megoldás még hiányzik, ezért az ügyfeleknek azt fizikálisan a bankokban kell intézniük, például befektetési tevékenységeket online és mobil bankokban is lehet már végezni, de ezek aktiválásához szükséges folyamat miatt be kell menni a bankba. Ezért a közeljövő legfontosabb trendjei az azonnali fizetési és mobilfizetési megoldások jegyében telnek majd, Magyarországon az MNB 2019-ben vezeti be az azonnali utalások megoldását, amely 5 másodpercen belül utalásokat jelent, maximum 10 milliós összeghatárig (MNB, 2016).

A banki alapszolgáltatási listán szereplő tevékenységek, amelyek megtalálhatók az online banki szolgáltatások között:

- Passzív bankügyletek: betétgyűjtés, kamatozás
- Aktív bankügyletek: hitelnyújtás
- Készpénz helyettesítő eszközök: bankkártyák, hitelkártyák
- Pénzforgalmi szolgáltatások: megbízások, átutalások, számlák kifizetése
- Deviza műveletek
- Pénzügyi tanácsadások
- Befektetési bankügyletek

Ezen műveletek technikai lebonyolítása függ az adott banktól és a banki konstrukciótól is, de még 2019-ben is a szabályozásoknak megfelelően, számos fenti műveletet bankfiókban lehet csak aktiváltatni.

Az egyik legsikeresebb és legfontosabb banki szolgáltatás a készpénz helyettesítő eszközök, a bankkártyás megoldások. Az első klasszikus értelemben vett bankkártyák a 60-70-es években terjedtek el, akkor, amikor az IBM feltalálta a mágnescsíkot. Ezen tárolva a kártya adatait ugyanis nem kellett többé manuális módszereket alkalmazni, csak le kellett húzni a bankkártyaleolvasón. Fontos megjegyezni, ugyanabban a korban járunk, amikor az internet is kezdett elterjedni, a két szektor természetesen fejlődéssel volt egymásra. A 90-es évekre olyan szintű infrastruktúrát hoztak létre, amellyel szinte bárhol a világon lehetett fizetni bankkártyával.

### **A bankkártyás fizetés innovációi, a bankkártya jövője**

A bankkártyák jelenleg reneszánszukat élik, a 70-es években feltalált mágnescsík után olyan innovációk következtek, mint a chipkártya vagy az érintéses fizetést lehetővé tevő kártyák. A chipkártyák összefoglaló neve EMV (angolul Europay, Mastercard and Visa, vagyis a három vállalat, amely létrehozta ezt a szabványt), a magyar kifejezése csipkártya vagy chipkártya. A jellegzetessége, hogy ugyanúgy

néz ki, mint egy mágnescsíkkal ellátott bankkártya, csak a baloldalán található egy arany színű chip, amelyben több adat tárolható és fokozott biztonsággal van ellátva. (Pál, 2011)

A bankkártyák elnevezései, típusai a hozzájuk kapcsolódó szolgáltatásoktól és az adott bank kondícióitól függenek:

- Bankkártya vagy betéti kártya (bank card vagy debit card): olyan mágnescsíkkal vagy chippel ellátott kártya, amellyel passzív bankügyleteket és pénzforgalmi szolgáltatásokat valósítanak meg. A passzív bankügyletek mögött egy általános célú bankszámla található.
- Hitelkártya (credit card): egy olyan kártya, amely mögött hiteltermékek állnak, vagyis aktív bankügyletek.
- Chipkártya (chip card): ez lehet az első két kártyatípus közül bármelyik, tehát passzív és aktív bankügyletekhez is kapcsolható.
- Dombornyomott kártya: egy olyan kártya, amelyen a számok és a betűk kidomborodnak a plastik kártya síkjából. Ennek funkciója is volt, az internet előtt, illetve annak korai szakaszában az ilyen dombornyomott kártyákat egy eszközzel (imprinterrel) lemásolták, ezzel igazolva, hogy fizetett az ügyfél. Ez a fizetési megoldás gyakorlatilag egyáltalán nem volt biztonságos, ezért elég gyorsan kivonták a piacról. Manapság aktív és passzív bankügyleteket lehet hozzákapcsolni, nem ebben rejlik az előnye, ez egy luxustermék, egy szimbólum, vagyis presztízs. Általában a drágább banki konstrukciók mellé kapcsolnak ilyen kártyákat, amely mellé jár biztosítás, balesetbiztosítás, autós asszisztencia és számos egyéb, nem közvetlen banki alapszolgáltatás.
- Elektronikus bankkártya: nem dombornyomott kártya, a számok és betűk nem domborodnak ki a kártyáról, alacsonyabb éves díjú kártyák és nincs egyéb kapcsolódó szolgáltatás mögötte. Nem keverendő a virtuális kártyával. Aktív és passzív bankügyleteket is kapcsolnak hozzá. (Pl. Visa Electron)
- Virtuális kártya: ez a kártya nem létezik a fizikai valóságban, ha igen akkor csakis biztonsági vagy kényelmi célból, nem lehet fizetni a boltokban, csak és kizárólag az interneten. (Füredi et al, 2012) A virtuális kártyákat biztonsági céllal hozták létre, minden olyan információs elemmel rendelkezik, mint a többi kártya, van bankkártya száma, lejárat ideje, CVC kódja, de sem mágnescsík, sem chip nem található bennük. Ezek a kártyák kizárólag az internetes vásárlások lebonyolítása érdekében léteznek, ráadásul egy elkülönített számlával rendelkeznek, amelyet előre fel kell tölteni. A virtuális kártyák lehetnek egyszerhasználatosak és korlátlan fizetési lehetőséggel rendelkezők.

- Egyéb kártyatípusok, amelyekkel ritkán találkozni: az előre fizetett, vagyis feltöltött kártya (prepaid) vagy a speciális kibocsátású kártyák, pl. saját logóval ellátott bankkártya.

Manapság egyre inkább a hibrid bankkártyák terjednek el, amely mögé kényelmi banki szolgáltatásokat kapcsolnak és egyszerre használható aktív és passzív bankügyletre is. Vagyis csatlakozik hozzá a klasszikus bankszámla és ahhoz egy hitelszámla is, amit ugyanúgy lehet használni, mint a klasszikus bankszámlát, a beállított limit eléréséig. Fontos többször is hangsúlyozni, bankonként változik, hogy milyen kártyát milyen banki termékkel kapcsolnak össze.

A chipkártyák előnyei a fokozott biztonságban rejlenek, vagyis PIN kód szükséges a használatukhoz, de nem minden esetben:

- Chipkártya használata esetén (ha a terminálba behelyezve kezeljük), minden esetben kér PIN kódot.
- Érintéses fizetésnél a banki limithatár alatt - ami általában 3000-5000Ft között van – nem kér PIN kódot, felette viszont igen.
- Mágnescsík használata esetén nem kérnek PIN kódot, leginkább aláírást kérhetnek.

A bankkártyás fizetési lehetőségek eddigi legnagyobb innovációjaként említhetők az érintés nélküli megoldások, 2007-re teszik ennek megalkotását, de csak a 2010-es években terjedtek el igazán. Nagyon egyszerű a használatuk, csak oda kell érinteni a terminálhoz és a mikrotranzakció létre is jött, azonban országonként eltérő szabályozás kötődik hozzájuk: amíg Magyarországon 3000-5000Ft körül van az a határ, amely alatt nem kell PIN kód, felette viszont igen, addig Németországban 25-50 EUR. Ezt a folyamatot érintés nélküli fizetésnek (contactless payment) hívják, a kártyák elnevezései között nincs következetesség: amíg a Mastercard Paypass-nak nevezi, addig a VISA payWave-nek, összegezve okoskártyáknak (smart card) lehet nevezni őket.

A globális statisztikákat illetően az elektronikus fizetéseknél 2018-ban 36%-kal a digitális pénztárcák vezetnek, azután jönnek a hitelkártyák 23% és végül a bankkártyák 12%-kal a harmadik helyen. A fizikai kontaktusban a készpénz vezet 31%-kal, a második a bankkártya 29% és a harmadik helyen a hitelkártyák következnek, 20%-kal. Ezek a számok 2022-re jelentősen átalakulnak, az elektronikus fizetéseknél a digitális pénztárcák 45%-kal vezetni fognak, aztán a 17% hitelkártya és 11% a bankkártyák. A fizikai kontaktusban is átalakulás várható, jelentősen lecsökken a készpénz aránya, 17%-ra. A vezető fizetési módszer a bankkártya lesz 30%-kal, a második a digitális pénztárcák 28% és a harmadik a hitelkártyák 22%-kal lesznek (WorldPay, 2018).

A magyarországi adatok tekintetében közel 700 millió bankkártyás vásárlás történt 2018-ban, amely a megközelítőleg 10 milliós népességre vetítve évente kártyánként 70 db vásárlás, havonta 6 db vásárlást jelent (MNB, 2018).

### **A bankkártyák használatának jövőbeni tendenciái**

A bankkártyák jövője többféle irányt vehet, ahogy a típusuk és funkciójuk is sokszínűvé vált az évek során, de valójában a piac fogja eldönteni, hogy melyik technológia az, amit a jövőben bevezetnek. Jelenleg a mobilfizetési trendek irányába indult el a jövő, ill. a bankkártyák egyéb szolgáltatások irányába történő kiterjesztése felé. (Kovács–Terták, 2019) Ilyen kiterjesztés például a közlekedési rendszereken alkalmazott jegyrendszer vagy a könyvtári bérlet, bármi amit eddig manuálisan használtunk, de most elektronikusan is képesek vagyunk menedzselni, a teljesség igénye nélkül összefoglalva a lehetőségeket:

- Közlekedési jegyrendszer
- Egészségügyi azonosítók
- Parkolókértékártyák
- Személyazonosítás
- Otthonbiztonsági alkalmazások
- Könyvtári rendszerek

Valójában a piaci igények döntenek el, szükség van-e például közlekedési jegyrendszerre akkor, amikor érintés nélküli fizetés keretében azonnal megvásárolhatjuk a jegyet. A válasz nem egyértelmű, mert van, akinek jegyre van szüksége, és van aki inkább a bérletet választja, ezzel árendedményhez juthat, valamint a bérlet olcsóbb hosszú távon rendszeres használat mellett, mint a jegyvásárlás. De vajon létezhet olyan innováció, hogy minél több jegyet vásárol valaki, annál nagyobb árendedményt kap és ezesetben nincs is szüksége a bérletre?! A chipkártyák jövőjében elképzelhetők az ilyen megoldások, csak a szolgáltatókon múlik, hogy milyen üzleti modellben gondolkodnak. Az azonnali fizetési rendszer (AFR) is egy ilyen lehetőség, amiről a későbbiekben még beszélünk (Portfolio, 2018).

A fintech világában a lehetőségek korlátlanok, olyan jövőképek léteznek, ahol gyűrűbe, karkötőbe, nyakláncba vagy akár bőr alá ültetett chippel is lehet majd fizetni. Ám kétségtelenül egyelőre a mobilfizetés az, ami ki tudja váltani a bankkártyákat. A fenti statisztikákból látható, hogy olyan mennyiségű bankkártya van az emberek kezében, amennyit nem lehet átalakítani egyik pillanatról a másikra. A leginkább ígéretes technológiák a következők:

- Mobilfizetés
- AFR (azonnali fizetési rendszer)
- NFC chippel történő fizetés

- Azonosítóval történő fizetés, ujjlenyomat vagy biometrikus szkennerek
- Bankmentes technológiák
- Digitális pénztárcák
- Személyek közötti fizetések

## **Mobilfizetés**

A mobilfizetés egyre népszerűbb kategória az elektronikus fizetések között. A mobilunk segítségével fizetünk, mert azt mindenki magánál tartja, és itt természetesen okostelefonról van szó. Fontos megkülönböztetni a mobilfizetéseket egymástól, mert ez egy gyűjtőnév, ami összefoglalja a jelenlegi mobilfizetési trendeket:

- SMS alapú: itt szét kell választani a fizetést és az utalást. Az SMS alapú fizetési funkció Magyarországon is működik, parkolást, szerencsejátékot, de még mozijegyet is lehet venni rövidüzenet formátumban. A számla kiegyenlítése vagy prepaid (előrefizetett) vagy postpaid (számlás előfizetésen utólag) formátumban lehetséges. Az SMS alapú utalás Magyarországon nem elérhető, de például Afrikában nagyon népszerű, természetesen érthető, hiszen nincs mindenhol internet elérhetőség és okostelefon, ezért egyszerű nem-okostelefonnal is, rövid üzenetben lehet egymásnak pénzt utalni.
- Mobilalkalmazás: egy mobilalkalmazás segítségével történő fizetés, a fizetési információk begyűjtése történhet NFC chippel (rádiófrekvenciás chip) vagy a mobil kameráján át QR kód segítségével.
- Mobilszolgáltató: ez leginkább Nyugat-Európában jellemző, a mobilszolgáltató kínál saját alkalmazást a banki műveletekre, pl. Apple Pay vagy Samsung Pay, a telefonba gyárilag integrálták ezeket a lehetőségeket, csak a megfelelő számlaszámot vagy kártyát lehet hozzárendelni.
- Kártyaszolgáltató: a nagy kártyaszolgáltatóknak is van saját alkalmazásuk, amelyek segítségével végrehajthatók a banki műveletek, pl. Visa Checkout.
- Bank: a mobilfizetések közé fel kell venni a banki alkalmazásokat is, amelyek számtalan lehetőséget kínálnak, a csekkbefizetéstől kezdve egészen az éttermi fogyasztás rendezéséig, mindezt természetesen okostelefonnal.

A mobilfizetésnek számos előnye van a kártyás fizetéssel szemben, a statisztikák azt mutatják, az emberek kényelmesebbnek tekintik ezt a fizetési formát a bankkártyás vásárlással szemben, például könnyebben nyomon lehet követni a kiadásokat vagy nem kell megadni lejárat dátumot, biztonsági kódot, nincs SMS igazolás, elég egy érintés és egy ujjlenyomat vagy PIN kód és máris lezajlott a



tranzakció. A mobilban emellett össze lehet vonni több kártyát és fizetésnél csak ki kell választani, hogy melyiket akarjuk használni.

### **Azonosítóval történő fizetés**

Ez egyelőre még futurisztikus megoldásnak tűnik, ahol biometrikus azonosítókkaal fizethetünk. Például ujjlenyomattal ellenőrzik, arcfelismerő vagy retina szkennelreel azonosítják az egyént, és ezután megtörténik a fizetés. Ezek a rendszerek tesztelés alatt vannak, nincs általánosan elfogadott megoldás egyelőre. Fintech és startup vállalkozások foglalkoznak ennek a technológiai megoldásán, a szektorban jelenleg a 10 legnagyobb startup a következő technológiákon dolgozik:

- Kézírás felismerés - BehavioSec
- Szilikon chip a bőr alá (ennek egyébként egészségügyi előnyei is lennének, pl. folyamatos vércukor mérés) – PayPal
- Hangazonosítás - SayPay
- Mosolyazonosítás - Alibaba
- Ráncazonosítás – iProov
- Érhálózat azonosítás – Biyo
- EKG – Byonim/Nymi
- Kézírás jellegzetességei – Sign2Pay
- Ujjlenyomat gyűjtőkártya – NXT-ID
- Íriszazonosítás mobiltelefonban - Fujitsu/NTT-Docomo

A kérdés melyik lesz annyira hatékony és megbízható, hogy be lehessen vezetni a piacra. Ezeknél a megoldásoknál a biztonság a legfontosabb, mivel a bankkártyát, a mobilt, de még a hangunkat is ellophatják, ezért a bankoknak is folyamatosan át kell térni azokra a technológiákra, amely egyértelműen és költséghatékonyan azonosítja az ügyfeleket. Jelenleg a fintech startup iparágban közel 12 ezer startup tevékenykedik és 4,7 milliárd dolláros forgalmat bonyolít, továbbá minden második banki ügyfél már használ valamilyen fintech megoldást (Vardhman, 2019).

### **Bankmentes technológiák**

A bankmentes technológiák egyre inkább elterjednek, ebben az esetben nincs szükség bankfiókokra, és papír alapú dokumentációra, elég egy alkalmazás, amit elektronikusan kell aktiválni. (Szemán et al, 2017) Az ilyen technológiák mögött komplett banki alkalmazások állnak, mint például a Revolut vagy a Monese, de van olyan is, amely csak egy bizonyos banki műveletet hajt végre (olcsóbban, mint a bankok), ez a Transferwise, ami nemzetközi átutalásokat töredék áron képes teljesíteni (Transferwise, 2018).

Az azonosítást általában valamilyen hivatalos okmány lefényképezésével és egy saját magunkról készített képpel (szelfivel) lehet elvégezni, ezzel biztosítjuk a rendszert, hogy nem más nevében hozzuk létre azt az azonosítót.

További előnye ezeknek az alkalmazásoknak, hogy ingyenesek, vagyis nulla forint a bankszámlavezetés, nulla forint a bankkártya díja, amely tovább érvényes a klasszikus bankokban kapott társaiknál, emellett azonnali deviza bankszámlát lehet létrehozni. Például egy japán partner jenben utal és nem akarjuk átváltani a jent dollárra, akkor pár másodperc alatt létre lehet hozni egy jen alapú bankszámlát. Számos olyan előnyt összesítenek, amitől az emberek lassan át fognak térni ezekre az alkalmazásokra. Fel lehet tenni a kérdést, miért éri meg alacsony áron vagy ingyen adni az alkalmazásokat? A válasz abban keresendő, hogy nincs fizikai bankhálózat, mindent elektronikusan intéznek, ez jelentősen csökkenti a költségeket, hiszen nincs szükség drága infrastruktúra fenntartására.

### **Digitális pénztárcák**

A digitális pénztárca egy olyan gyűjtőhely, ahol a bankkártyákat és a szállítási adatokat tárolhatjuk. Ennek a legnagyobb előnye, hogy vásárlás esetén elég azonosítani az ügyfelet, és belépés után egy-két kattintással megtörténhet a tranzakció. (Füredi–Várkonyi, 2018) Ilyen digitális pénztárcák a teljesség igénye nélkül: VISA Checkout, a Mastercard Masterpass, Android Pay és a Payu Paytouch megoldások. További nagy előnye ezeknek a megoldásoknak, hogy közép és hosszútávon ki lehet velük váltani a bankkártyákat, ha az ügyfelek, felhasználók nem azonnal a bankkártyáikhoz folyamodnak, hanem a digitális pénztárcákat összekötik a banki alkalmazásokkal vagy egyenesen a bankszámlákkal, amelyhez kapcsolódik egy azonnali fizetési rendszer.

### **GAFA, az új versenyközeg**

A világ legnagyobb vállalatai nem az olajfeldolgozó vállalatok, hanem azok a technológiai vállalatok, melyek alkalmazásait nap mint nap használjuk, tehát a Google, Apple, Facebook és az Amazon, gyűjtőnéven GAFA. Ezek a vállalatok akkora gazdasági súllyal rendelkeznek, hogy szövetséget alkotva dolgoznak a klasszikus banki műveletek megreformálásán. A generációk, akik ezeket a tech-vállalatokat használják, már nem akarják a hagyományos banki rendszerű folyamatokkal vezérelni az életüket. Gondoljunk csak arra, hogy a Facebook Messengerben már repülőjegyet is lehet vásárolni, nem csak chatelni, vagyis logikusan következik a lépés, hogy ott fogják intézni a banki műveleteket is. Minden tech-vállalatnak megvan a saját motivációja, amiben változtatni kíván a jelenlegi rendszeren, a Google és az Apple egy saját ökoszisztéma kialakításán dolgozik az Android és az iOS megoldásaikkal, ezzel teljeskörű szolgáltatást kínálva a filmekről, zenéktől egészen a banki műveletekig.

A GAFA vállalatok észak-amerikai vállalatok, amelyekkel szemben létrehozták az ázsiai megfelelőjét, a BATX, amely a Baidu, Alibaba, Tencent és a Xiaomi-t foglalja magában. A Baidu a Google kínai megfelelője. Az Alibaba a kis és nagykereskedése az ázsiai termékeknek, manapság a megkeresett profitból tőzsdére lépett, és olyan piacokra nyitott, mint a hollywoodi filmek, a kínai személyi asszisztens vagy a felhőszolgáltatások. Az Alibaba is létrehozta a saját pénzügyi szolgáltatását, amely hasonló a Google és Apple Pay-hez, de itt nincs tranzakciós költség és visszajelzési rendszert integrált a tranzakció követésére. A BATX vállalatok közül az utolsó a Tencent, amely a világ egyik legnagyobb elektronikus játékgyártója, közösségi média központja és számtalan weboldal, vállalkozás tartozik hozzá. Befektetési és kockázati tőkét is kezelnek, amely olyan (leginkább Kínában) népszerű alkalmazásokat kezel, mint a QQ vagy a WeChat, amelyekben azonnali, személyek közötti fizetéseket is megvalósítottak.

## **Open Banking**

A fintech és fintech startup vállalkozások alapvető problémája, hogy a bankok zárt rendszerben működnek. Ha kifejlesztésre kerül egy új fizetési innováció, például egy új azonosítási rendszer, ahhoz találni kell egy bankot, aki hajlandó implementálni a fejlesztést a jelenlegi banki rendszerekbe. A bankok ezért indítanak saját inkubátorházakat, és ezért finanszírozzák a fintech és startup cégeket, mert így belülről indíthatják a legújabb ötleteket, innovációt és nem a piacról kell kiválasztani, értékelni - hosszú vizsgálódási időt igénybe véve - egy céget egy új megoldással. Az innovációk implementálása a zárt banki rendszerekbe hosszúságos és költséges folyamat, aminek végeredményét nem lehet előre megjósolni, ahogy azt sem, hogy a piac elfogadja-e az új ötletet.

A bankoknak kellett egy olyan eszközzrendszer, amivel ki tudják küszöbölni ezt a fenti ellentmondást, ez az Open Banking (magyar kifejezése Nyílt Bank). Ezesetben olyan interfészeket keresztül engedik meg a harmadik feleknek (fintech, startup) a hozzáférést a banki adatokhoz, rendszerekhez, amely biztosítja azt, hogy mindenki csak ahhoz az információhoz fér hozzá, amihez a jogosultságából kifolyólag elérhető. Továbbá az ügyfelek biztosak lehetnek abban, hogy az adataik azon partnerekhez, érintettekhez jut el, akinek az engedélyt megadták.

Ha mindkét felet biztosítják a jogosultsági köröknek megfelelő adatokhoz való hozzáféréstől az API-kon (application programming interface) keresztül, akkor valósulhat meg az innovatív banki szolgáltatások és termékek bevezetése az ügyfelek számára. Gyakorlatilag annyira innovatív termékek is elképzelhetők, amely során az ügyfelek nemcsak egy bankkal állnak kapcsolatban, hanem több bankkal párhuzamosan, de valójában egy terméket használnak. Ez úgy működik, mint az alkusz cégek, ahol az ügyfél jelzi, milyen termékekkel rendelkezik jelenleg és mire van szüksége, például egy új hiteltermékre, amivel kiválthatja a régit. Ezzel az alkusz cég számára rendelkezésre áll minden olyan adat, ami ahhoz kell, hogy

találjon egy új hitelterméket. Az ilyen és hasonló folyamatok a jövőben automatikusan, elektronikus rendszereken keresztül, gyakorlatilag gombnyomásra jöhetnek létre, ezzel kiszélesítve az eddigi termékpalettákat.

### **Azonnali Fizetési Rendszer - AFR**

Az Azonnali Fizetési Rendszer (AFR) a tervek szerint 2019. július 1-től indult volna Magyarországon, amely jelenleg 8 hónapos halasztást kapott (MNB, 2019). A mindennapi életünkben ez azt jelenti, hogy 5 másodpercen belül tudunk pénzt küldeni bárkinek a bankszámlánkról. A digitális fizetési szolgáltatások, vagyis egy új infrastruktúra bevezetésével és ezáltal egy másodlagos számlaazonosítókat kezelő adatbázis kiépülésével lehetővé válik, hogy mobilszámról mobilszámra, vagy email-címre, de még adószámra is tudunk utalni. A kedvezményezett számára (magánszemély vagy üzleti partner vállalat) maximum 10 millió forintig van lehetőség azonnali utalás kezdeményezésére. A lakossági és vállalati ügyfelek a készpénzes fizetési forma mellett új elektronikus fizetési lehetőségeket használhatnak bármikor, bármilyen fizetési helyzetben. Az új pénzforgalmi szolgáltatók és FinTech cégek piacra lépése is könnyebben történhet meg az egységes AFR szabályozás bevezetésével. A rendszer bevezetésének további közvetett hatása, hogy kevesebb készpénzállomány - bankjegy és érme – fenntartásával, de pontosan nyomon követhető banki tranzakciókkal a korrupció kockázata is csökkenhet. A fejlesztés digitális előre lépésnek számít Magyarországon, Európa más országaiban (Szlovákiában is például), és Észak-Amerikában már régóta működő fizetési rendszerről van szó. Az MNB becslése szerint 2030-ra 50%-ra emelkedhet az elektronikus fizetések aránya, a becsült 6 milliárd tranzakcióból 3 milliárd történhet ezzel az elektronikus megoldással (MNB, 2018).

Az AFR jellemzői:

- Minden bank csatlakozik az azonnali fizetési rendszerhez;
- A hét minden napján 24 órában működik az azonnali fizetési rendszer; (ez havi 99,9%-os rendelkezésre állás, amelyben a fennmaradó 0,1% karbantartási idő)
- A tranzakciók 5 másodpercen belül teljesülnek, a pénz a címzett számlájára kerül és azonnal felhasználható;
- A magyar rendszer meg kell feleljen az Európai Unió SEPA szabványoknak, amely biztosítja a későbbiekben az eurós fizetési tranzakciók lebonyolítását is; (ISO20022 szabványok és a HCT Inst fizetési séma szabályainak kezelése (SEPA SCT Inst. séma alapján, a magyar eltérésekkel)).
- Magánszemélyek esetén minden 10 millió forintot nem meghaladó utalás azonnali lesz (kivéve a papír alapú utalások és a későbbi értéknaphoz kötődő átutalási megbízások).

Az AFR joggal pályázhat, hogy leváltja a bankkártyákat, sokkal költséghatékonyabb működést tesz lehetővé a kereskedők és az ügyfelek számára is, nem lesz szükség bankkártyára, így annyival olcsóbb és innovatívabb lehet a bankolás. A magyar rendszer kiépítése a nyugati tapasztalatok alapján történik, az ott megszerzett tudással már előre elkerülhetők a kockázatok, ugyanakkor Magyarországnak nagy előnye az is, hogy az EU által bevezetni kívánt Open Banking PSD2 egy egységes keretrendszert ad az innováció felé nyitni kívánó bankok számára. Az EU számos országában az AFR-t nem sikerült azonnal bevezetni, az alapkövetelmény a csaknem 100%-os elérhetőség 7/24 órában, tehát ha valaki éjjel 3-kor vásárol az interneten és az AFR-t használja fizetési megoldásként, akkor is azonnal meg kell történnjen az átutalás.

A nemzetközileg egyre nagyobb elfogadottságnak és alkalmazásnak örvendő ISO20022 üzenetszabványt kívánják Magyarországon bevezetni, amely az EU sztenderdekkel összhangban áll, az EU országaival összekapcsolt, és a B2B (business to business) fizetések automatizálva nyújtja. A magyar AFR-t rétegzett működési modellben valósítják meg, erre épülnek majd a további kiegészítő szolgáltatások és a harmadik fél által készített piaci, végfelhasználói szolgáltatások is. A központi kiegészítő szolgáltatások közül a GIRO Zrt. 2019-ben a központi másodlagos számlaazonosító szolgáltatást és a központi fizetési kérelem szolgáltatást vezeti be (GIRO, 2018).

Az AFR önmagában nem változtatja meg a piacot, kellenek hozzá kiegészítő innovációk, amivel majd vásárolni lehet egy webáruházban vagy kávézóban, például a QR kód (Quick Response-kód, egy kétdimenziós vonalkód, tulajdonképpen pontkód), amelynek lefényképezésével gyorsan összeköthetjük az AFR-t a fizetéssel. A QR kódban található információ egy fizetési igény a kereskedő részéről, arról, hogy mennyibe került az adott termék, amely információt a mobilbanki alkalmazásba becsatornázva megtörténik az azonnali fizetés.

## **Összefoglalás**

A FinTech egy globális trend, de lokálisan kell gondolkodni, földrészek között különbségek vannak, érdemes megnézni a fent bemutatott WorldPay statisztikát. Eltérő kultúrákban, eltérő szokások jelennek meg a fizetési szokásokban és rendszerekben. A FinTech trendek mindenhol megjelentek már az életünkben, a fókusz viszont más és más, jelenleg három fő fókusz lehet azonosítani, az első az alapvető banki folyamatok megreformálása, a második újfajta banki szolgáltatások innovációja és a harmadik maga a technológiai fejlődés átültetése a banki folyamatokba. Ez utóbbi elég sokat segített a Fintech létrejöttében, 10 évvel ezelőtt még elképzelhetetlen volt az érintés nélküli kártyás fizetés vagy a mobilfizetés. A technológia olyan jelentős fejlődésen ment át, ami nem is olyan régen még elképzelhetetlen volt. (Süveges – Szemán, 2017) Érdemes megnézni, hogy mennyire háttérbe szorult az asztali (desktop) számítógép használata és a mobil

eszközök milyen gyorsan és nagymértékben vették át a helyüket. A fő kérdés az, hogy a Fintech valójában technológiából adódó fejlődés vagy annál több? Erre nehéz válaszolni, mert manapság kezdtek el újfajta banki szolgáltatások terjedni, előtte csak az alapvető banki folyamatokat reformálták meg.

A tanulmányunkban teljes képet adtunk a Fintech-hez vezető útról és alapvető banki folyamatokat, ill. eszközöket mutattunk be, mert nem tiszta az emberek jelenlegi pénzügyi kultúrájában, hogy mi a különbség a credit és a debit kártya között. Az azonnali fizetési rendszer (AFR) sikeres bevezetése esetén, leválthatja a bankkártyákat és egy újfajta pénzügyi kultúrát valósíthat meg, amelyben azonnali utalásokkal intézzük ez eddigi fizetési folyamatokat, ami főként a fiatalabb generációnál fog legjobban megmutatkozni (Csiszárík-Kocsir – Varga, 2019). Ezért a Fintech egyik nagy kihívása az, hogy nem csak új innovatív szolgáltatásokat építsen, hanem az alapvető pénzügyi kultúrát alakítsa át, amelyben az emberek bíznak a stabil, biztonságos és korszerű megoldásokban. A WorldPay statisztikában látható volt, hogy továbbra is jelentősen tartja magát a készpénz forgalma, amely a statisztikák szerint a jövőben egyre inkább visszaszorul, de még mindig jelen lesz 5-10 évig. Ebből is látszik, hogy ha a készpénzforgalom visszaszorítására koncentrál a Fintech iparági egy része, már akkor is előre lépett a világ, amely fenntarthatóbb pénzügyi folyamatokat eredményezhet.

## Irodalomjegyzék

Csiszárik-Kocsir, Á. – Varga, J. (2018): Bankolási szinterek és irányok a Z generáció körében

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században IX/1. – A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai Tanulmánykötet (szerk.: Csiszárik-Kocsir, Á. – Varga, J.) Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, PP.48-56.

Füredi-Fülöp J.-, Kántor B.- Musinszki Z.- Pál T.- Tóth Zs.- Várkonyiné Juhász M. (2012), Modern fizetési formák, In: Füredi-Fülöp, Judit; Dr. Kántor, Béla; Dr. Musinszki, Zoltán; Paróczai, Péterné dr; Dr. Pál, Tibor; Sisa, Krisztina; Tóth, Zsuzsanna; Várkonyiné, Dr. Juhász Mária; Dr. Veress, Attila - A számvitel és adózás aktuális kérdései 2012, Budapest, Magyarország : NovoSchool, pp. 89-126. , 38 p.

Füredi-Fülöp, J. – Várkonyiné Juhász, M. (2018) A könyvelő szerepe a vállalkozások pénzügyi kultúrájának fejlesztésében In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE : Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 73-84. , 12 p.

GIRO Instant (2018) Azonnali fizetés: több mint egy gyors átutalás <https://giroinstant.hu/azonnali-fizetes-tobb-mint-egy-gyors-atutalas> Letöltve: 2019.03.02.

Kovács L.- Terták E. (2019): Financial Literacy: Theory and Evidence, Bratislava Verlag Dashöfer, 150 p. ISBN: 9788081781209

MNB (2016) Az azonnali fizetési szolgáltatás működési modellje Magyarországon <https://www.mnb.hu/penzforgalom/azonnalifizetes> Letöltve: 2019.03.02.

MNB (2018) A hazai pénzforgalmi infrastruktúra <https://www.mnb.hu/penzforgalom/a-hazai-penzforgalmi-infrastruktura> Letöltve: 2019.03.02.

MNB (2019) Az infrastruktúra készen áll, az ügyfelek számára 2020. március 2-ától lesz elérhető az azonnali fizetés <https://www.mnb.hu/sajtoszoba/sajtokozlemenyek/2019-evi-sajtokozlemenyek/az-infrastruktura-keszen-all-az-ugyfelek-szamara-2020-marcius-2-atol-lesz-elerhető-az-azonnali-fizetes> Letöltve: 2019.03.02.

Murányi K. (2018): A modernkori pénzügyi innovációk elemzése, In: Bozsik, Sándor (szerk.) Pénzügy-számvitel füzetek III. : 2017 , Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetemi Kiadó, (2018) pp. 33-47. , 15 p.

Pál Zs. (2011): A napközbeni elszámolás bevezetésének hazai és nemzetközi előzményei, InterGIRO2- Napon belüli elszámolás konferencia tanulmánykötet, TAS Kiadó Bp., pp. 20-30. ISBN: 978-963-86705-7-1

Pál Zs. (2012): A magyar elszámolásforgalmi rendszer jövője, Zöld gazdaság és versenyképesség – tanulmánykötet (Károly Róbert Főiskola XIII. Nemzetközi Tudományos Napok), pp. 1200-1210., ISBN 978-963-9941-53-3

Pál, Zs. (2017) A Bankközi Klíring Rendszer tranzakció típusainak karakterisztikája, In: Kovács, Levente (szerk.) A kis értékű pénzforgalom és elszámolási rendszerei, Miskolc, Magyarország : Miskolci Egyetem, pp. 101-110. , 10 p.

Pál Zs. (2018) Pénzügyi kultúra az átalakuló bankszektorban, In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE : Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép, Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 119-136. , 18 p.

Portfolio (2018) Közeleg az azonnali átutalás, központilag fogják tárolni az adatainkat [https://www.portfolio.hu/users/elofizetes\\_info.php?t=cikk&i=304514](https://www.portfolio.hu/users/elofizetes_info.php?t=cikk&i=304514)  
Letöltve: 2019.03.02.

Szemán J.- Süveges G. (2017) A pénzügyi kultúra jellemzői a gazdasági felsőoktatásban tanuló fiatalok esetén Paper: E/11. X. SZÁMVITEL TUDOMÁNY-SZAKMA-OKTATÁS NEMZETKÖZI KONFERENCIA (Papp László Számviteli Konferencia) „A SZÁMVITELI RENDSZERBEN ÉS KÖRNYEZETÉBEN BEKÖVETKEZETT VÁLTOZÁSOK – MÚLT, JELEN, JÖVŐ”, PÉCS, 2017. november 6,

Szemán J, Gróf P, Süveges G (2017) Financial literacy survey on the University of Miskolc In: M, Bezpatochnyi (szerk.) Transformation of international economic relations : modern challenges, risks, opportunities and prospects Riga, Lettország : ISMA University, pp. 103-113. , 11 p.

TransferWise SWIFT (2018) What are SWIFT payments? <https://transferwise.com/help/article/2730483/rest-of-the-world-transfers/swift-transfers-from-transferwise> Letöltve: 2019.03.02.



Vardhman, R. (2019) 40 Incredible Fintech Statistics in 2019, <https://carsurance.net/blog/fintech-statistics/> Letöltve: 2019.03.02.

WorldPay (2018) Global Payment Report [https://www.paymentscardsandmobile.com/wp-content/uploads/2018/11/Global-Payments-Report\\_Digital-2018.pdf](https://www.paymentscardsandmobile.com/wp-content/uploads/2018/11/Global-Payments-Report_Digital-2018.pdf) Letöltve: 2019.03.02.

# FINANCIAL CULTURE – A FINTECH FOCUS<sup>57</sup>

Éva Pintér<sup>58</sup> - Péter Bagó<sup>59</sup>

## Abstract

FinTech's innovation in the financial sector means financial technologies that are linked to the spirit of an era. FinTech's aspirations have a mainstream line that can be found on any continent, such as services related to basic banking processes, such as one-touch or mobile purchases. At the same time, some services are only linked to continents, such as African SMS payment or the Asian micropayment system. In this study, we want to present Asian fintech efforts, such as Taobao, Tmall, Jingdong or Yu'e Bao, with no transaction costs, zero-entry barriers, and broad support. The main issue with continental fintech processes is that there is only a demographic reason for different services or more?! It is also a question of building a fintech service from top to bottom (Alibaba) in Asia, or can it be built from bottom to top (Yu'e Bao)?

**Keywords:** fintech, Asian finance, banking innovation, Yu'e Bao

**JEL code:** O3

## The FinTech concept

FinTech has not yet formed a recognized and complete definition internationally. ASIC (2016) described FinTech as "the use of technology in financial services." FinTech is a new business model and product that can create competition with core banking, insurance, and payment functions. Dorfleitner et al (2017) point out Fintech is the abbreviation of "finance + technology," from its parts, it can be seen that Fintech represents the deep integration of finance and technology, and its core is through the use of cloud computing, big data, and intelligence. Technology, a business model that makes financial services richer and more efficient. It can be seen that Fintech pays more attention to science and technology as well as the "finance + technology" field that is returning to technology. Puschmann (2017) points out In the United States, there is no concept of Internet finance. Only the term "FinTech" refers mainly to low-threshold financial services developed by Internet companies or high-tech companies using emerging technologies such as the Internet, big data, and artificial intelligence. These services and the financial products and services provided by banks are not subversive but complementary.

---

<sup>57</sup> The study was prepared within the framework of the Corvinus University of Budapest 2018-1.3.1-VKE project

<sup>58</sup> PhD, Associate professor, University of Pecs, [pintereva@ktk.pte.hu](mailto:pintereva@ktk.pte.hu), Corvinus University of Budapest, [eva.pinter@uni-corvinus.hu](mailto:eva.pinter@uni-corvinus.hu)

<sup>59</sup> PhD, Assistant professor, Corvinus University of Budapest, [peter.bago@uni-corvinus.hu](mailto:peter.bago@uni-corvinus.hu)

The concept of Fintech was first proposed in the 1990s. Its production had two different concepts: finance and technology. It was not an institution or a company's invention, but an inevitable historical trend in the development of science and technology. (Kovács – Pál, 2011) Fintech first appeared in developed countries in Europe and America. Puschmann (2017) points out FinTech's development history into five stages: the first to third stages: 1960-2010. This period is the internal digitization stage. Banks, insurance companies, and other traditional financial institutions are mainly Application of information technology to automate some businesses to improve efficiency and save costs. (Pál, 2011; Pál, 2012, Szemán, 2015) The fourth stages: From 2010 to 2020, this period is mainly the digitization of suppliers, and financial service providers are no longer limited to traditional finance. (Pál, 2018) Institutions stage 5: After 2020, the future development of FinTech will focus on the digitalization of the client-centric consumer, continuously improve the user experience, improve service quality, and even redefine the biological, financial structure. FinTech development has a profound background. Shim and Shin (2015) point out that in recent years, the rapid development of Internet-based services has had a profound impact on the traditional financial sector. Barberis (2017) points out at present, financial technology mainly embodies payment and liquidation, online banking, investment and internet insurance, and emerging financial services in the payment sector, including third-party payment, insurance products, risk management, identity verification, and P2P lending. (Füredi et al., 2012) FinTech refers to the convergence of finance and information technology and mainly relates to high-tech and Internet companies with mobile Internet, cloud computing, big data and other emerging technologies to carry out low-threshold financial services. Haddad et al (2016) believe that FinTech complements the services and commercial products offered by banks, not subversive relationships. After years of development, the business of Internet companies did not stop providing technical support and assistance to financial institutions. By profoundly digging the accumulated data and information, expanding the business into the economic field, building the Internet economic model and becoming the information technology and financial capital phase Emerging areas of integration, Xie et al (2012) believe that the Internet business model is the third type of commercial financing that is different from the indirect funding of commercial banks and direct financing from capital markets.

When defining FinTech, we must separate the technology from the basic service. For the time being, FinTech is nowadays extended banking services through technology. Buying in one-touch for example is the same as classic bank card payment, it is a faster, more convenient way, but the basic banking service has not changed yet. Mobile payment is also a classic card payment extension for mobile phones, but it has not changed the original process. At the present stage of FinTech,

we can talk about simple IT innovation, which helps to make traditional banking services easier and more convenient. The next stage of the development process of FinTech is going to get to an elementary change in basic banking services, we have a large amount of data about customers and databases that we can customize and change to an unimaginable extent. (Murányi, 2018) It means that if a customer does not buy gambling and alcohol, we can automatically reduce the cost of bank-managed insurance because the customer is not so risky. The possibilities are endless, we just have to find the way as Yu'e Bao found in Asia.

### **FinTech characteristics**

Data and technology are driven. Regarding two dimensions, the first is the data dimension. The data size of a financial technology company should be large enough, the aspects should be broad enough, and it should be legal. The second is the technology dimension. On the data basis, new data such as machine learning and artificial intelligence are added to technical use. After enhancing the efficiency of the industry and reducing the cost of the production. FinTech can quickly access to users on a large-scale. (Gbongli et.al., 2020) User tags can be more accurate to find a specific target user, improve conversion rates; can take advantage of big data risk control systems to reduce manual review. Risk determines the financing price, risk control is better, the lower the cost of capital. FinTech should not rush into business with traditional financial institutions but should do more business than conventional finance. Service financial institutions. Morabito et al (2017) believe that FinTech is not a challenge to traditional financial institutions, but service and support. On the one hand, the innovation model of financial technology companies needs to be verified. On the other hand, traditional financial institutions and commercial technology companies have some differences in understanding user's requirements.

### **Global FinTech development status quo**

FinTech financing scale change in the financial industry is closely related to the development of information technology, the use of new technologies is changing the green landscape of the financial sector. The rise of commercial technology companies has a favorable situation. Due to the long-term downturn in the global economy, policies of all countries are encouraging and supporting the new paradigm of finance. Fintech companies appear in due course. Both traditional financial institutions and technology companies are involved. Rob (2014) points out that the scale of global financing expands rapidly, reaching 4.05 billion U.S. dollars in 2013 and 12.21 billion U.S. dollars in 2014. Among them, A-line investment accounted for 11%, reaching more than 20 billion US dollars. The dollar growth rate in 2015 was 66%. As of March 2016, more than 1,400 financial technologies have received

financing, totaling more than 35 billion U.S. dollars. Griffith (2015) points out that in the nature of Fintech companies of TOP50 industrial technology companies, five are publicly traded companies, four of which are US companies. The breakdown includes borrowing, payment and credit reporting, and the last in New Zealand's financial software services company. Griffith (2015) points out that in TOP50 industrial technology companies, there are 27 Americas companies, 11 in Europe, Africa, and the Middle East, 9 in Asia and 3 in Australia. Regarding country distribution, the U.S. companies account for one-half of the total, with 25 companies on the list, second in China, seven in the United Kingdom, third in the UK and five short-listed.

### **Financial culture approach**

Financial innovation is accelerating nowadays. But this is not just the focus, as most fintech startups do. (Füredi – Várkonyiné, 2018) The evolution and development of financial culture are also quite important. It is not technically the only one that needs to be emphasized. Whether you pay by phone or get a new credit solution, the financial culture is not evolving. Most fintech startups do not place much emphasis on this, so in this article, we would like to highlight the importance of this area.

In Hungary, the Money Compass Foundation surveyed financial culture. The target group is the Hungarian population aged 18-79 years, the basic sample is 1000 persons, which is representative of the target group by age, gender, settlement type. The study concludes that 55% of households could suffer a loss of income for one month or more without borrowing or moving. However, 37% would be in serious trouble within a month and would have to make sudden decisions that significantly affect their situation.

47% of the population aged 18-79 think they have financial goals. More than the average, members of the 30-39 age group, those with tertiary education, economically active people, households with children and high-income households have financial goals. 88% of those with a financial goal has also done something to achieve those goals. As far as the knowledge and use of financial products are concerned, the typical financial products listed are well known by the vast majority.

Other researches have reached a similar conclusion. The low level of financial culture and the lack of interest in finances can cause great damage in short and medium term. Although this situation is improving for students entering higher education, but there is still place for improvement (Garai-Fodor – Csiszárík-Kocsir, 2018; Csiszárík-Kocsir – Varga, 2019).

In Hungary, the statistics of the Money Compass Foundation summarize the changes, but at the same time, they do not cover the processes that point to fintech (Pénziránytű, 2019). For now, no one knows how financial culture will be influenced by fintech. New technological solutions are coming in that are seamlessly creeping into our daily lives. The key question is whether these processes can be handled consciously or simply. Is there time to consciously prepare the population for these processes? The answer from the banks is obviously, yes. The implementation of a fintech solution is not so fast in the banking sector, because of security, business, and many other reasons. At the same time, a fintech startup comes up overnight, creating an application that can be used the next day. Obviously, if a startup wants to connect to the mainstream in any way, they won't go overnight, consider issuing a VISA or MasterCard.

It is important to consider that financial awareness and financial culture have moved together. After all, the two have been in the hands of banks, but they can be considered as one in terms of regulations. Fintech separates the two, the population is financially aware, and for that, the banks give everything they need. Financial culture, however, seems to be changing, with startups, foreign banking solutions coming from day to day and no matter the borders or currencies. Once we could not buy with a mobile, the next day we could not imagine life without it. Banks are just rushing for fintech solutions, which they are currently trying to solve with regtech solutions. 10 years ago, internet banking was a novelty, nowadays all banks have applications and fintech innovations are slowly being integrated.

The key question is who has the leadership role, the classic banking system, or they have moved to the executive role and the fintech sector has the dynamism that drives the financial culture forward. Yu'e Bao has responded to China, not banks, but technology companies. Yu'e Bao was a startup, then became the world's largest money market fund. This is clear evidence that financial culture is in the hands of the fintech sector. The right question would be to what extent does this change people's financial awareness. If a bank change is needed, or if the young people choose their first bank, the extent to which it will affect them.

In Anglo-Saxon countries, there was the first need for conscious development of financial culture, but this demand did not come from banks but from an ever-accelerating society. At the same time, it should be added that the development of financial culture is in the common interest of all economic actors (Béres, 2013). That is why it would be important for banks to recognize the fintech and regtech processes and to help spread them. Already in 2017, Kovács talked about the lack of trust as one of the major problems of banks, rightly raising this issue. But why don't banks open up to fintech solutions? Why is it so difficult to implement anything?

It's also worth watching these fintech startups because we really have to look for a solution here. For example, Revolut draws attention to how to use something new with active in-app training. Apple is deliberately entering a new market and when it introduced Apple Pay in the Hungarian market, it helped new mobile payers with "how it works" videos. There are many examples to be mentioned, but it would be important for banks to watch and learn from them, and not just focus on losing confidence and gaining a new client. Of course, we do not claim that people should trust new and newer fintech startups without thinking. In fact, we should separate these terms, fintech, and startup. Fintech is really an innovation and anyone can come up with it, regardless of the size of the business. A startup is an enterprise that does not follow the classic company start-up path but approaches the solution from the idea.

Banks should pay attention to the fact that the world is really changing, the example of Yu'e Bao proving it best. The idea was not invented by a bank and to date, no bank investor is among its owners, yet it has become the world's largest money market fund. There are statistics that by 2030, 80% of current financial institutions will disappear or become irrelevant due to competitors (Finextra, 2018).

### **An example: Yu'e Bao story**

First, we must consider the changes in the macroeconomic environment. The Chinese government has introduced a series of policies to promote the development of financial markets and tried to break the monopoly position of commercial banks in China. These systems encourage enterprises to make use of modern information technology for economic innovation. Therefore, Internet companies follow the trend to launch e-commerce and network-based financial products. The appearance of Yu'e Bao is a warning to the traditional banking industry by the Chinese government. It appears mostly to raise market interest rates and bring existing interest rates closer to real interest rates. Yu'e Bao is a money market fund set up by a Chinese technology company. Lucas (2017) points out Yu'e Bao has become a repository of surplus money for online spending and has become the largest fund in the world, managing a total of 165.6 billion U.S. dollars.

Second, the product marketing model of the fund industry needs to be a break. The fund industry is a very young and vigorous industry. Since the establishment of the first open-ended fund in 2001, the capital has been gradually gaining popularity in China. In the early stage of development, the number of resources has increased exponentially, and the scale of issuance has also expanded. Cheng (2014) points out the fund industry has been slow in trouble because of the weak governance structure

of Chinese fund companies, and the emergence of Yu'e Bao poses a severe challenge to competitors and state regulators in China's banking and asset management industries. There are loopholes in the relevant laws, regulations, and systems in China. The supervision and management system needs to be perfect, and fund investors in the middle-aged and old age groups in China lack reasons for independent analysis and value investment.

Finally, through Alibaba's long-term exploration in the field of financial services, customer data resources accumulation. The Internet has changed not only people's lifestyles but also changed the traditional business model. The sales of Alibaba's Tmall and Taobao has surpassed US eBay and Amazon's deals, and Internet companies are mimicking Alibaba's mode of operation and turning it into a comprehensive e-commerce platform. In 2011, the number of Alipay users exceeded 700 million. Jack Ma said in 2012 that Alibaba Group would reform its three core business platforms, finance and data to construct a financial credit system. In early 2013, Alibaba adjusted the structure of the Group, relied on third-party payment platform customer resources and customer data, Only Monarch Fund and Alipay cooperation to create a monetary fund, Yu'e Bao was born.

Yu'e Bao is a money market fund that is mostly a balance-added service that adds payment capabilities. Celestica fund company is the seller; the purchaser is Alipay's registered users. Yu'e Bao's sales platform and settlement platform are Alipay. If the client wants to apply for the fund, he merely needs to transfer the money to Yu'e Bao. The fund proceeds are settled daily and moved directly to the user's account. When people go shopping and use payment transfer online through Yu'e Bao, the equivalent of redemption fund. With Yu'e Bao, a money market fund, users can spend money on-demand, receive interests at the same time, and enjoy liquidity assets to meet shopping needs while enjoying the benefits of the fund. Yu'e Bao's money management is a feature of the Yu'e Bao Foundation. Yu'e Bao is an online financial act because Yu'e Bao plays like a commercial platform. Yu'e Bao's technology, by acceptance model, has also applied to research scenarios involving online economic behavior, such as the adoption of Ming (2009) and Vatanasombut et al (2012) points out online banking, the approval of mobile banking services, online payment, Ming (2009) points out the online stock Adoption of trading systems and so on.

### **Yu'e Bao features and advantages**

First of all, Yu'e Bao is an Internet financial innovation product jointly launched by Celestica Fund and Alipay, which is a money market fund. With over 800 million Alipay registered user resources in Alipay, Yu'e Bao can quickly attract revenue-



sensitive clients while also attracting liquidity and convenience. Then, Yu'e Bao has a significantly higher level of return than the bank's demand deposit rate, but slightly less regarding the settlement and cash withdrawal. Compared with the one-year bank deposit rate of return, Yu'e Bao has the same level of performance but the flexibility of funds Which is superior to the other "Huo Qibao" types of wealth management products. A similar level of performance also supports the withdrawal at any time. However, such wealth management products have higher thresholds and a limited customer base. On the whole, although Yu'e Bao has no absolute advantage over bank financial products, its customers still favor it due to its differentiated product positioning.

Secondly, Yu'e Bao's business profit model is "parasitic," that is, it does not have the strength and foundation of value growth. It earns money by investing funds that are excessively profitable to commercial banks in bank savings deposits or insurance. According to statistics, Yu'e Bao Fund 90% of clients to buy Zeng Li Bao currency funds by deposit agreement to obtain a higher deposit rate of return. The remaining assets to invest in low-risk bonds to be returned to repay the principal and interest when the investment is over to recover to the user. The equivalent of Yu'e Bao, acting as an intermediary between the bank and savers, takes advantage of the difference between the "wholesale price" and the "retail price" of the money market. The agreement deposit belongs to the RMB deposit variety with a relatively long deposit term and a significant deposit amount. As the deposit amount is substantial and the deposit term is at least one year, the interest on the agreement deposit financing will also be higher, up to about 20%. Due to the threshold of high deposit rate, Yu'e Bao needs to focus its sporadic and fragmented customers over the Internet and brings small amounts of money from individual customers to oversize funds. As the first direct Internet currency fund in China, Yu'e Bao grabbed the public's attention from the very beginning. Fred (1989) points out the technology acceptance model has been widely used to study the acceptance of various information technologies. According to Fred 's research, the usefulness of Yu'e Bao's Internet user interfaces as perceived by customers reflected in the customer's ability to view earnings at any time. With some advantages to attract a large number of investors.

- The operation flow is effortless. With Internet technical support, all the steps can be finished by computer or mobile phone. First of all, to register an account in the Alipay APP, you need to be aware of the registration method for real-name authentication, registration, entering the private information such as personal information and bank account information by Alipay's confidentiality agreement protection, so users do not need to worry about the disclosure of information. Login Alipay registration account completed,

merely the bank card or Alipay balance into Yu'e Bao, which is equivalent to apply for the purchase of the Monetary Fund. Yu'e Bao fund can be used for buying or asking for redemption at any time and the proceeds settled on the same day directly go into the account balance, through which customers can see the mobile phone daily gains and losses changes.

- The purchase threshold is low, civilian's financial management. Yu'e Bao's purchase threshold is \$ 0.15, in stark contrast to the high limit of commercial banks' wealth management products. This reflects the difference between Yu'e Bao Monetary Fund and target banks of commercial banks, which are more valued by traditional commercial banks as high-net-worth clients Provide financial services, while Yu'e Bao targets low- and middle-income groups to meet the financial needs of ordinary people.
- "Customer-centric" business philosophy. Yu'e Bao pays attention to the customer's product experience and provides them with fragmented time-based financial management methods. While enhancing the efficiency of customer assets, Yu'e Bao expands its investment channels and brings together large customers with scattered funds through long-tailing, the size of the assets to invest in investment to create a higher income than the famous market.
- Yu'e Bao has top initial revenue and flexibility in use. At the time of the emergence of Yu'e Bao. Due to the tight capital market in our country, the rise in market interest rates brought Yu'e Bao's clients an average of over 6% in return, far exceeding the demand deposit rate of banks and sometimes even higher than the fixed deposit interest rate, while guaranteeing high returns. Yu'e Bao also enjoyed the convenience of instant payment and payment.
- Mobile payment function, convenient and quick. In the era of Internet finance, people's spending habits and consumption patterns have undergone tremendous changes. Using smartphones to pay for the bill has become the new trend of mass consumption.

### **Yu'e Bao vs. PayPal**

Yu'e Bao is a leading third-party payment platform in China, and Yu'e Bao is committed to providing "simple, secure and fast" payment solutions. Since its establishment in 2004, Yu'e Bao has always used "trust" as the core of products and services. Cecilia (2015) points out that since the second quarter of 2014, it has become the world's largest mobile payment vendor. After entering the field of mobile payment, it provides services for several industries, including retail department stores, cinema chains, supermarket chains, and taxis. Yu'e Bao has established strategic partnerships with more than 180 banks worldwide and has

become the most trusted partner of financial institutions in the field of electronic payments.

PayPal is a subsidiary of eBay Corporation of the United States. It was established in December 1998 by Peter Thiel and Max Levchin. It is an international trade payment tool that is highly sought after by millions of users worldwide. Gil (2018) points out that PayPal is similar to the e-purse model of balance treasure, in the cross-border transactions, most sellers and buyers recognize and use it. The advantage for buyers is that they can guarantee information security. When paying online, no bank card or account information is needed. Using Gil (2018) points out that PayPal payment is very quick and easy, allowing users to identify themselves using email. Transfer funds. The advantage for the seller is that it will not disclose the financial status of the seller, regardless of where the payment will be immediately imported. PayPal also cooperates with some e-commerce websites to become one of their payment methods; however, when using PayPal to transfer money, PayPal charges a certain amount of processing fees. A brief introduction of Yu'e Bao, its function is to provide "brokerage agency service" and "third-party guarantee" for Taobao traders and other online trading parties and even offline traders. Fernandez (2017) points out that Yu'e Bao is similar to PayPal's e-mail payment model concerning the payment process. The difference in business is that PayPal business is a credit card-based payment system and is largely controlled by credit card organizations. Rules (concerning consumer protection) and the impact of external policies. Also, PayPal supports cross-border (regional) online payment transactions, while Yu'e Bao does not exclude "international users," but users are required to "require a Chinese bank account." Yu'e Bao's original intention was also to solve the problem of China's online trading fund security, especially to solve the loan payment process of buyers and sellers in its affiliate Taobao C2C business. In its early basic model, the buyer paid the money online to Yu'e Bao Company, Yu'e Bao notifies the seller of the goods after receiving the loan, and Yu'e Bao transferred the money to the seller's account after the buyer received the goods. This concludes the transaction. During the entire transaction process, if there is fraudulent activity, Yu'e Bao will pay compensation.

### **Why do people choose Yu'e Bao?**

Yu'e Bao is a new business model that integrates savings and shopping to ensure that savers can benefit from online shopping and transfer payments. And Yu'e Bao does not have to pay any fees for all operations, so many online shopping enthusiasts have abandoned the traditional online banking payment model and opted to use Yu'e Bao for payment. The user deposits money into Yu'e Bao, Yu'e Bao hands the money to the fund company, and the proceeds are returned to the user's account. In

the whole process, the user only needs to complete a simple operation. Just like the bank card is recharged, the fund subscription can be completed after entering the payment password. Yu'e Bao's move to streamline the purchase of funds has caused Yu'e Bao to exceed one million users in just one week.

## **Conclusions**

Zhang (2016), from the PayPal money market fund business, began to elaborate on the development process of PayPal for nearly a decade. And comparing the development process of PayPal with Yu'e Bao in China, Yu'e Bao, which had an excellent initial growth rate, started to reduce its yield to 5% from April 2014 and maintained its rapid downward trend. As of January 2016, the remaining 7th annual return of Yu'e Bao has dropped below 3%. Such a phenomenon makes people think deeply about whether Yu'e Bao has fallen into the dilemma of the online financial market battle. The financial supervision and control over Yu'e Bao by the government will continue to strengthen. Yu'e Bao should enhance economic security through business innovation, training of financial professionals Protection system, etc. to achieve sustainable development. Comparing PayPal's history with Yu'e Bao, he found that the advantage of PayPal lies in its use of the long tail effect. And take advantage of the differences between the United States and China in the environment, policies and laws, regulatory efforts and investment scope, the direction for the future development of Yu'e Bao in the Chinese market.

In the traditional financial model, commercial banks analyze the borrower's relevant information such as identity information, work status, income status, existing assets, and liabilities. After assessing the credit status of the user, the commercial bank will choose a company or individual with a lower risk and a better credit as the credit object. In this case, the bank holds the information on both sides of the transaction and acts as an intermediary of information. Fintech makes it possible to obtain information quickly and accurately without going through the bank. Tencent, Baidu, Alibaba, and several typical Internet companies all have a large number of users, which has accumulated a large amount of information and will be very helpful for Fintech business development. Yu'e Bao is a successful example. Yu'e Bao uses cloud computing to classify user information quickly and then processes and disseminates the processed information through the Yu'e Bao trading platform, enabling both parties to obtain targeted data. Yu'e Bao's user search results can form a series of supply and demand information sequences. The cost of this sequence is very low. According to this sequence, risk pricing models and dynamic default probabilities can also be statistically calculated, which can more easily serve fund demanders. This is why Yu'e Bao is widely used. The cost of Fintech's access to information via the Internet is very low, and it does not need to be limited by time

and region. In this case, the credit history of both sides of the transaction is clear, and information asymmetry is greatly reduced. This has also made P2P lending software similar to Yu'e Bao more popular. In contrast, the lack of commercial banks as an information intermediary points out more obvious, which will inevitably affect the demand for commercial bank intermediary services. Financial technology can rely on virtual networks to break the constraints of time and space, allowing consumers to handle remote fund withdrawals at any time and save time for customers. But Fintech cannot shorten the distance of the real world; although the Internet can spread information through social networks and collect information through search engines. As long as the supply and demand sides agree to Internet transactions, the emergence of financial technology has improved the efficiency of capital allocation. However, Fintech's financing methods also have risks. If one of the parties violates the contract, how should the other's legal rights be guaranteed? Therefore, the trust between people is a challenge for Fintech. Commercial banks can more easily gain the trust of public investors because they have the advantage of the national credit. Commercial banks also rely on physical resources and electronic channels to form resources such as large customer networks. Commercial banks can act as credit guarantees and channel intermediaries for financial science and technology. Therefore, commercial banks and financial science and technology have complementary advantages and broad prospects for development. There is an infinite possibility of cooperation between financial technology and commercial banks. Cooperation in the business area. The cooperation in the business field can be divided into financing business, payment business and wealth management business. First of all, in the area of financing. The target commercial bank group is a high-quality enterprise. There are a lot of loans. The P2P personal lending platform is mainly for small and micro enterprises and individuals. Since the target customers of the P2P personal lending platform are middle and low-end customers, the number of P2P personal lending platforms is very large. However, due to the P2P personal lending platform using its funds, it sometimes faces the plight of funding gaps. Commercial banks usually have sufficient funds. Due to risk considerations, commercial banks have not touched on the relatively small number of small loan borrowers. Amount. Therefore, in the financing business, the two parties can complement each other and achieve a win-win situation. Second, in the area of payments. Third-party payment platforms have advantages in the field of online payment due to product innovation, good customer experience, and convenient payment methods. However, third-party payment can only be realized by binding the bank card. Commercial Banks Have Huge Customer Resources. Finally, in the area of wealth management, commercial banks can obtain cost and other income by selling third-party wealth management products. Commercial banks can expand their wealth management products to third-party wealth management sales platforms to increase sales.

Why are these FinTech companies so successful in Asia? It is difficult to answer, in our study we collected a few aspects, such as easier manageability of microtransactions or high-interest rates. But they are still about IT innovations, and Yu'e Bao has found the gap between commercial banks and small customers. Banks are more willing to provide services to larger customers and do not mind about a few dollars, but a lot of people have only 1-2 dollars to spend. A few dollars from an incredible number of customers have already ripped them into one of China's largest funds. It is the reason why it has the same functionality as a commercial bank, but all this was made possible by IT service innovation. Banks were not willing to sacrifice this because they were comfortable while the world changed. FinTech is very close to technology giants like Alibaba or Google, so they are probably going to be the banks of the future, not the classic capital-raising banks.

## References

ASIC (2016) Fintech: ASIC's Regulatory Issues. [online].  
<https://australiancentre.com.au/wp-content/uploads/2016/05/D2P3-ASIC-Final.pdf>

Barberis, J. (2017): The rise of FinTech: getting Hong Kong to lead the digital financial transition in APAC(J). Fintech report. PP.1-24

Béres, D. (2013): A pénzügyi kultúra - mi is ez valójában?  
<https://www.penzugyiszemle.hu/vitaforum/a-penzugyi-kultura-mi-is-ez-valojaban>  
Downloaded: 02.03.2019

Cecilia (2015): Yu'e Bao Exceeded 578.9 Bln Yuan in 2014.  
<https://www.chinainternetwatch.com/11837/yue-baos-2014/> Downloaded:  
02.03.2019

Cheng, A. T. (2014): Yu'e Bao Wow! How Alibaba Is Reshaping Chinese Finance.  
<https://www.institutionalinvestor.com/article/b14zbky543md42/yue-bao-wow-how-Alibaba-is-reshaping-Chinese-finance> Downloaded: 02.03.2019

Csiszárík-Kocsir, Á. – Varga, J. (2019): Financial Awareness Of Students Entering Higher Education Based On The Results Of A Questionnaire Research, PEOPLE: International Journal of Social Sciences, vol. 5, no. 1, PP.681-697

Dorfleitner G.- Hornuf L.- Schmitt M.- Weber M. (2017): FinTech in Germany (121). PP.44

Fernandez, A. (2017): What can PayPal learn from Alipay's business model?  
<https://www.kapronasia.com/asia-payments-research-category/item/906-what-can-paypal-learn-from-alipay-s-business-model.html> Downloaded: 02.03.2019

Finextra (2018): Most banks will be made irrelevant by 2030 – Gartner,  
<https://www.finextra.com/newsarticle/32860/most-banks-will-be-made-irrelevant-by-2030---gartner> Downloaded: 02.03.2019

Fred, D. (1989): Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology [J]. MIS Quarterly. 13 (3). PP.319-340.

Füredi-Fülöp J.- Kántor B.- Musinszki Z.- Pál T.- Tóth Zs.- Várkonyiné Juhász M. (2012), Modern fizetési formák, In: Füredi-Fülöp, Judit; Dr. Kántor, Béla; Dr. Musinszki, Zoltán; Paróczai, Péterné dr; Dr. Pál, Tibor; Sisa, Krisztina; Tóth,

Zsuzsanna; Várkonyiné, Dr. Juhász Mária; Dr. Veress, Attila - A számvitel és adózás aktuális kérdései 2012, Budapest, Magyarország : NovoSchool, pp. 89-126. , 38 p.

Füredi-Fülöp, J. – Várkonyiné Juhász, M. (2018) A könyvelő szerepe a vállalkozások pénzügyi kultúrájának fejlesztésében In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE: Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép Miskolc, Magyarország: A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 73-84. , 12 p.

Gbongli K. - Xu Y. - Amedjonekou K. M.- Kovács L. (2020): Evaluation and Classification of Mobile Financial Services Sustainability Using Structural Equation Modeling and Multiple Criteria Decision-Making Methods, SUSTAINABILITY 12 : 4 Paper: 1288 , 34 p. (2020)  
New Orleans (LA), Amerikai Egyesült Államok : Decision Sciences Institute (DSI), (2019) pp. 2067-2101. , 35 p.

Gil, P. (2018): PayPal for Beginners. <https://www.lifewire.com/paypal-for-beginners-4024875> Downloaded: 02.03.2019

Griffith, E. (2015) The top technology companies of the Fortune 500. <http://fortune.com/2015/06/13/fortune-500-tech/>

Haddad, C., Hornuf, L. (2016) The Emergence of the Global Fintech Market: Economic and Technological Determinants. Working Paper Series No. 6131.

Kovács, L. (2017) A pénzügyi kultúra fejlesztési, mint önérdék, A pénzügyi kultúra aktuális kérdései, különös tekintettel a banki szolgáltatásokra, Miskolc

Kovács L. – Pál, Zs. (2011) Hungarian Clearing Turnover in the Context of the Past Fifteen Years, THEORY METHODOLOGY PRACTICE: CLUB OF ECONOMICS IN MISKOLC 7 : 1 pp. 41-50. (2011)

Lucas, L. (2017) Chinese money market fund becomes world's most significant. <https://www.ft.com/content/28d4e100-2a6d-11e7-bc4b-5528796fe35c>  
Downloaded: 02.03.2019

Ming, C. L. (2009) Factors Influencing the Adoption of Internet Banking: An Integration of TAM and TPB with Perceived Risk and Perceived Benefit [J]. Electronic Commerce Research and Applications. 8(3). PP. 130-141.

Morabito, V., Sarrocco, F. (2017) Exploring Next Generation Financial Services:



The Big Data Revolution.  
[https://www.accenture.com/t20170314T051509\\_\\_w\\_\\_/nl-en/\\_acnmedia/PDF-20/Accenture-Next-Generation-Financial.pdf](https://www.accenture.com/t20170314T051509__w__/nl-en/_acnmedia/PDF-20/Accenture-Next-Generation-Financial.pdf) Downloaded: 02.03.2019

Murányi K. (2018): A modernkori pénzügyi innovációk elemzése, In: Bozsik, Sándor (szerk.) Pénzügy-számvitel füzetek III. : 2017 , Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetemi Kiadó, (2018) pp. 33-47. , 15 p.

Pénziránytű Alapítvány (2019) A Pénziránytű Alapítvány által lebonyolított pénzügyi kultúra kutatás fő eredményeinek bemutatása, <https://www.mnb.hu/letoltes/a-penziranytu-alapitvany-altal-lebonyolított-penzugyi-kultura-kutatas-fo-eredmenyeinek-bemutatas.pdf> Downloaded: 02.03.2019

Pál Zs. (2011): A napközbeni elszámolás bevezetésének hazai és nemzetközi előzményei, InterGIRO2- Napon belüli elszámolás konferencia tanulmánykötet, TAS Kiadó Bp., pp. 20-30. ISBN: 978-963-86705-7-1

Pál Zs. (2012): A magyar elszámolásforgalmi rendszer jövője, Zöld gazdaság és versenyképesség – tanulmánykötet (Károly Róbert Főiskola XIII. Nemzetközi Tudományos Napok), pp. 1200-1210., ISBN 978-963-9941-53-3

Pál Zs. (2018) Pénzügyi kultúra az átalakuló bankszektorban, In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE, Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép, Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 119-136. , 18 p.

Puschmann T. (2017) Business & information systems engineering [J]. FinTech. 59(1) PP. 69-76

Rob, W. (2014) 25 Huge Trends That Will Make People Billions of Dollars. <http://www.businessinsider.com/billion-dollar-trends-2014-4> Downloaded: 02.03.2019

Shim Y, Shin D H. (2015) Analyzing China's Fintech industry from the perspective of actor network theory (J). Telecommunications policy. 40(2-3). PP.168-181.

Szemán, J. (2015) Az utolsó "békeévtől" napjainkig - a magyar bankrendszer mutatószámokon alapuló elemzése, CONTROLLER INFO III : 2 pp. 45-51. , 7 p.

Vatanasombut B., Igbaria M., Stylianou A.C., Rodgers W. (2012) Information

Systems Continuance Intention of Web-based Applications Customers: The Case of Online Banking[J]. Decision Support Systems. 54(I). PP.122-132.

Xie, P., Zou, C. (2012) The Theory of Internet Finance.  
<http://www.cf40.org.cn/uploads/PDF/2013322.pdf>\_Downloaded: 02.03.2019

Zhang, X. (2014) Analysis of the Yu'e Bao and Its impact on the Financial Sector.  
<http://www.sciedu.ca/journal/index.php/wjss/article/viewFile/4983/2927>  
Downloaded: 02.03.2019

## **Fintech – Transformation of banking services**

Róbert Reisz

### **Abstract**

Online banking has a history of 30-40 years and I could list the electronic banking services we have been using for decades and yet we have not talked about them as the fintech revolution. What is revolutionizing digital, electronic, online banking, even as we call it, is that the cost structure of these solutions has changed. The efficiency of these digital applications has greatly improved. At a much lower cost, many more clients can be offered real-time financial services. So far, this would have been possible only at very high costs. Obviously, not only did the stars have to be lucky, but the entire IT sector, mobile applications, platforms had to develop at such a dizzying pace that they needed less and less capital to develop, and more and more in such an interest environment.

# FINTECH – A BANKI SZOLGÁLTATÁSOK ÁTALAKULÁSA

Reisz Róbert<sup>60</sup>

## Kivonat

Az online bankolásnak 30-40 éves múltja van és még sorolhatnám azokat az elektronikus banki szolgáltatásokat, amiket évtizedek óta használunk, és mégsem beszéltünk eddig úgy ezekről, mint a fintech forradalomról. Ami a fordulatot adja a digitális, elektronikus, online – akárhogy is nevezzük - banki megoldásokban az az, hogy ezeknek a megoldásoknak a költségszerkezete napjainkra megváltozott. Rengeteget javult a hatékonysága ezen digitális alkalmazásoknak. Sokkal kisebb bekerülési költséggel, sokkal több ügyfélnek lehet valós idejű pénzügyi szolgáltatást nyújtani. Eddig erre csak nagyon magas költségek mellett lett volna lehetőség. Nyilván nem csak a csillagok szerencsés együttállására volt szükség, hanem arra is, hogy az egész IT szektor, mobil alkalmazások, platformok ilyen szédítő sebességgel fejlődjenek úgy, hogy a fejlesztésükhöz egyre kevesebb tőkére legyen szükség, amiből ilyen kamatkörnyezetben egyre több áll rendelkezésre.

**Kulcsszavak:** bankolás, pénzügyi kultúra, szolgáltatások, innováció

**JEL kód:** O3

## Hazai körkép

Mi látható, érezhető, tapasztalható ebből a folyamatból hazánkban? Egyrészt a banki digitális fejlesztéseket a bankok nagyon erőltetnék, ehhez azonban nincs meg a kellő humán erőforrásuk, tőkéjük és idejük. A bankpiacon kiélezett verseny folyik azokért a szakemberekért, akik képesek egy-egy banki fintech projekt minden folyamatát lemenedzselni, viszont ilyen szakemberekből nagyon kevés van. A tőke kérdése is érdekes, mert most az látható, hogy a bankok sürgetnék a digitális átállást olyan jelszavakkal fedve, mint hogy ügyfélélmény, költséghatékonyság, gyorsaság, kevesebb humán erőforrás bevonása, azonban az is észrevehető, hogy az ehhez szükséges tőkét csak nagyon vonakodva biztosítják. Ezen nem kell különösebben csodálkozni. Egy bank bevételi oldalát nagyon egyszerűen kamat és tranzakciós bevételekre lehetne kettéosztani. Természetesen vannak más jelentős bevételek, most csak a szemléltetés miatt osztottam erre a kettő bevételi oldalra.

Ha a „fintech” szót beütjük a Google keresőbe, akkor 0,44 másodperc alatt 74,3 millió találatot jelenít meg a motor. 74,3 millió találat egy szóra, amit pár éve még nem is ismertünk. Mit rejt ez a szóösszetétel, és milyen lehetőségeket hordoz magában a pénzügyi szektor vonatkozásában? Vizsgáljuk meg ezeket az izgalmas kérdéseket a magyarországi kereskedelmi bankok szemüvegén keresztül. A Wikipedia oldalakat vizsgálva azt találjuk, hogy a fintech szóval kapcsolatos

---

<sup>60</sup> Alelnök, MKT Pénzügyi kultúra és fintech szakosztály, reisz.robert@cib.hu

bejegyzések körül az évszámok 2-vel kezdődnek, mintha ez a fintech „forradalom” a 2000-es években kezdődött volna. Messze nem így van. Ez a forradalom egyidős a számítógépipar fejlődésével. A bankkártya - ami nem más, mint egy digitalizált fizetési eszköz – története az 1950-es évekre datálódik vissza. Az első ATM nagyságrendileg 50 évvel ezelőtt lett használatba állítva. A GIRO elszámolási rendszer 1987-ben került bevezetésre hazánkban (MNB, 2018).

A venture capital kedvenc befektetési célpontjai a digitális banki megoldásokat fejlesztő cégek, ahol egyre több felhasználó egyre kisebb bekerülési költséggel érhető el, szolgálható ki. Még a 90-es évek elején volt divat azt mondani, hogy bankolásra szükség van, a bankszektorra nincs. Most ennek vagyunk szemtanúi, hogy a gombamód szaporodó fintech alkalmazások ostromolják a bankok privilégiumait azt bizonygatva, hogy nem kellenek a nagy bankok, mi is képesek vagyunk lefedni és hatékony megoldást nyújtani egy-egy banki műveletre. A fintech cégek preferált célpiaca a fizetési és elszámolási alkalmazások.

Az EU jogalkotással sietett a fintech cégek megsegítésére. Például a PSD2-es irányelv röviden annyit jelent, hogy megnyílik a pénzpiacra való belépés lehetősége olyan kisebb fintech cégek számára is, akiknek eddig nem volt lehetőségük erre az igen védett piacra betörni, mert hiányoztak hozzá a releváns ügyfél információk. Ezek nélkül pedig nem lehet hatékony és célzott személyre szabott pénzügyi szolgáltatást nyújtani (EBA, 2018). Természetesen a bankok sem ülnek ölbe tett kézzel és várják, hogy a piacukat ostromló fintech cégek egyre nagyobb szeletet hasítsanak ki az eddig védett piacukból. A bankok maguk is erős fejlesztésbe kezdtek házon belül, illetve sorban vásárolják fel a kisebb-nagyobb fintech cégeket. Ha a felvásárlásra nincs lehetőség, akkor legalább szövetségre lépnek ezekkel a cégekkel, hogy az ügyfélbázisukat megőrizhessék, hisz ez jelenti egy bank túlélését. Látható, vagy inkább most még csak érezhető, hogy harc van kibontakozóban és a bankpiac gigászai, Góliátjai harcolnak a kis Dávidok ellen. Azonban a parittyából már kirepült a kő!

Egy olyan világban, ahol a kamatjellegű bevételek az elmúlt években elolvadtak - és most úgy tűnik, hogy még egy darabig be kell érni ezzel az alacsony bevételi lehetőséggel - és egy olyan világban, ami igen költséghatékony megoldásokat nyújt a banki tranzakciókra, a bankszektor szűkülve áldoz tőkét olyan megoldásokra, ami még tovább rontja a bevételi lehetőségeit. A bankok közötti saját fejlesztésű fintech verseny most azért zajlik, hogy legalább az ügyfeleiket meg tudja tartani azzal, hogy az adott bank nyújtja a legjobb banki fintech megoldásokat. (Kovács, 2017 és 2018) Arról nem beszélve, hogy egyelőre megoldatlan az új digitális megoldásokon keresztüli keresztértékesítési lehetőség, amire a személyes kiszolgálásban még van némi esély. Például, míg egy banki applikáció biztosítási termék értékesítési képessége 25:1-hez, addig a személyes kiszolgálás során ez az arány 5:1-hez. Igaz, ehhez igen költséges humánerőforrást kell alkalmazni. Egyelőre még valamelyik újunkba bele kell harapni. Most az a mondanivaló, hogy a közeljövőben az ügyfelek

tranzakciós és egyszerűbb, kocka terméknek számító igényeit áttérjük a digitális platformokra, és a bonyolultabb kiszolgálást igénylő banki folyamatoknál pedig mélyítjük a magas hozzáadott értéket képviselő banki személyes kiszolgálást. Ezzel az elgondolással is sok a probléma, de erre még visszatérek. Beszéljünk a harmadik hiány faktorról, az időről. Ahogy a XXI. század mindennapjai felgyorsultak, úgy a bankon belüli digitális fejlesztésekhez sincs meg a kellő idő, hogy minőségi termékkel lehessen a piacra jönni. (Murányi, 2018) Hogy mit okoz ez? Folyamatos banki leállásokat, rengeteg negatív ügyfélélményt, egyre több kockázatot hordozó banki működést, és amiről kevesebb szó esik, egyre enerváltabb és demotiváltabb banki alkalmazottak tömegét. Amennyiben ilyen iparági humánerőforrás fluktuáció mellett még tömegről lehet beszélni.

Látható, hogy a helyzet nem túl rózsás bankon belül. Bankon kívül azonban van tőke, vannak lelkes fiatalok, akik az álmaikat és a következő Facebook-ot akarják megalkotni, és teljes erőbedobással dolgoznak az új fintech alkalmazásokon. Apropó, ha már Facebook, akkor ne menjünk el azon hír mellett sem, hogy az Facebook 2020-ban kijön a saját fizetőeszközével a Librával. Nem rossz. Van egy olyan „ország”, akinek 2,3 milliárd „lakosa” van, saját üzlethálózatával, infrastruktúrával és szolgáltatások garmadájával rendelkezik, és most azt mondja a „lakosainak”, hogy már nem is kell kilépned az Facebook világából, kérd hozzám a jövedelmed Librában és élj itt (Libra, 2019). Úgy is mondhatjuk, hogy ezzel létrejön az első digitális állam, egy párhuzamos világ (de csak Észtország után). Amennyiben csak a felhasználók 10%-a kezdi aktívan használni ezt a fizetési eszközt, az is 230 millió ember, durván az EU lakosságának 30%-a. Három darab Németország, és huszonhárom darab Magyarország. Tehát vannak a lelkes startupperek, akik mind a világ pénzügyi megváltásán dolgoznak. Ezek a vállalkozások azonban pár dolognak híján vannak: a valós piaci tapasztalat, a valós ügyféligeny és az adatbázisok híján. Továbbá ezek a vállalkozások globális megoldásokban gondolkodnak, nem koncentrálnak lokális piacokra, vagy akár országokon belüli pénzügyi kultúrákra. Teljesen más eredménye lesz egy-egy új digitális alkalmazás bevezetésének olyan országban, ahol a pénzügyi kultúra sokkal fejlettebb, sokkal kisebb a fekete gazdaság, ahol sokkal jobb és költséghatékonyabb az ország internetes lefedettsége, mint egy olyan országban, ahol az ilyen és ehhez hasonló adottságok nem, vagy kevésbé állnak rendelkezésre. (Füredi – Várkonyiné, 2018) Pár évvel ezelőtt olvastam egy pénzügyi kultúráról készített statisztikai felmérést, ami a KKV vezetők pénzügyi jártasságát vizsgálta. A felmérés azt állapította meg, hogy hazánkban a KKV vezetők 52%-a pénzügyileg analfabéta. Egészen addig, amíg a lakossági pénzügyi kultúra nem változik, addig nem sokat várhatunk a vállalati pénzügyi kultúra javulása tekintetében sem (Csiszárík-Kocsir et.al, 2016; 2019; Garai-Fodor – Csiszárík-Kocsir, 2018).

## **Banki szolgáltatások átalakulása**

Kanyarodjunk vissza ahhoz az elképzeléshez, hogy a bonyolultabb és mélyebb banki ügyletekhez a bankszektor továbbra is biztosítja a személyes ügyfélszolgálatot. A banki gyakorlatban az ügyfelek szerepe, a kapcsolattartás jelentősen átalakult köszönhetően a szabályozás szelektív változásának (Deutsch-Pintér, 2011, Deutsch et al, 2012) Egy személyes kiszolgálási folyamathoz a következőkre van szükség. Először is szakértő banki alkalmazottakra, akikből jelenleg nagyon kevés van, és egyre kevesebb lesz. Az X generáció kifutásával ez el is tűnhet. Éppen ezért hatékony, a piacon azonnal alkalmazható tudást oktató iskolára van szükség, ami gyakorlatilag nincs. (Pál, 2018) Belső banki oktatások nem a bankszakmára fókuszálnak, hanem elsősorban rendszeroktatásokat és értékesítési készségfejlesztésre mennek rá. Arról nem beszélve, hogy az egyre bonyolultabbá váló szabályozói közegben a banki alkalmazottak épp úgy elveszve érzik magukat, mint az ügyfelek. A generációs problémák közötti jelentős szakmai és készség béli különbségek tovább bonyolítják ezt az elképzelést. Példaként említem meg, hogy egy új banki alkalmazottnak több ezer oldalt kell megtanulni ahhoz, hogy banküzem biztosan tudja kiszolgálni az ügyfeleket. A fiatalabb generációban az írott szöveg megértési készsége nem alakult ki - ennek okaira most nem térek ki – így ez a mennyiség frusztrációt okoz bennük, aminek következtében (is) legalább 50%-os a fluktuációjuk ebben az iparágban. Továbbá az Y, Z generációról azt is tudjuk, hogy egy munkahelyen 1-2-3 évet tervez eltölteni (Májér – Tóth, 2016). A bankszektor személyes kiszolgálási modelljében ez azért jelent problémát, mert nem tud kialakulni szoros ügyfél-bankár kapcsolat, ami annak a bizalomnak az alapja, ami egy ilyen modellhez szükséges. (Pál, 2011) Sokkal szorosabb érzelmi kötődés alakulhat ki egy mesterséges intelligenciát használó banki robot referens és az ügyfél között, mint egy folyamatos HR fluktuációval küszködő bankfiókban dolgozó humanoid ügyintéző, és ügyfele között, és ez sajnos nem vicc. (Japánban házasságkötés történt egy hologrammal, és ez szintén nem vicc. A „férj” erős érzelmi kötődést érzett a „női” hologramhoz, így jobbnak látta feleségül venni). Íme Sophia! Nekem volt szerencsém élőben is találkozni vele. Kedves volt és „őszinte” érdeklődést mutatott irányomba (Dailymail, 2015). További szereplője lenne ennek a személyes banki kiszolgálásra épülő folyamatnak, a folyamatot igénylő pénzügyileg szofisztikált ügyfél. (Pál, 2012) A személyes kiszolgálást természetesen igénylik az ügyfelek, mert még rettegnek a fintech folyamat által generált alkalmazásoktól és inkább a humanoid kiszolgálást részesítik előnyben. Azonban olyan kiszolgálást igényelnek, amit a bankszektor éppen, hogy át akar terelni a digitális platformokra, mert különben veszteséget termel ez a folyamat. Példaként, a még mindig használatban lévő „rózsaszín” átutalási bizonylatok kitöltése a személyes kiszolgálási folyamatban veszteséget termel, azonban az ügyfeleknek ehhez még most is sok esetben támogatásra van szüksége. (Kántor, 2015) Sajnos az ügyfeleket ép úgy érinti az iskolai oktatási rendszerből

hiányzó pénzügyi kultúra oktatás. Ennek a hiánynak más nemkívánatos, kellemetlen pénzügyi mellékhatásai is vannak. Például egy teljesen jelenorientált pénzügyi gondolkodásmód uralkodik hazánkban, így a pénzügyi előrelátás, előre tervezés is hiánycikk. Többek között ezért sem rendelkezünk elegendő nyugdíj célú megtakarítással, vagy bármilyen megtakarítással. A részvény-, kötvénypiaci kultúra is alacsony szinten van, és pont az ilyen és ehhez hasonló termékekhez lenne talán szükség a személyes kiszolgálásra a bankszektor elgondolása szerint. Erre azonban csekély az igény. A generációs differenciák tovább bonyolítják ezt a helyzetet. Ha visszatérünk az Y, Z, alfa generációkra, nekik nem fontos a megtakarítás, a vagyonfelhalmozás. Sokkal fontosabb a likviditás, és élményhalmozás. Nem cél a saját lakás, sokkal inkább bérleményben gondolkodnak, ezzel megőrizve a földrajzi mobilitásukat. Egy ilyen generációt tökéletesen kiszolgálhatnak majd az egyre szofisztikáltabb digitális alkalmazások, és nem lesz szükség befektetési és hitel tanácsadásra. (Arról nem beszélve, hogy már most elérhető számos befektetési tanácsadó mesterséges intelligencia, mely töredék költségért végzi hatékonyan a „személyes” kiszolgálást (Szöllősi, 2019).)

A személyes kiszolgálási modell harmadik tényezője az időfaktor. (Pál, 2017) Személyes meggyőződése, hogy az ügyfelek már nem rendelkeznek azzal az időkerettel, ami ehhez a folyamathoz szükséges lenne. Egy példával élve, olyan kevés az időnk, hogy már az aranyhalak is megelőzték az embereket a mély megértő figyelés terén (attention span), ezek az állatok 8 másodpercig képesek figyelni, az ember már csak 7, és folyamatosan csökken ez az idő mennyiség. Online marketing kutatások szerint ez a figyelem 2-3 másodpercre fog csökkenni. Most akkor képzeljük el, hogy milyen hatékonysága lesz, egy akár több órás banki személyes kiszolgálásnak (Bradbury, 2016, Rekettye-Pintér, 2006).

Összefoglalva, a személyes banki kiszolgálási modellhez hazánkban hiányzik a banki szakértő kolléga, a pénzügyileg szofisztikált és ilyen kiszolgálásra motivált ügyfél, kevés a folyamathoz rendelhető ügyfélidő, illetve a folyamathoz szükséges pénzügyi kultúra alacsony szinten van. Ezek alapján megállapítható lenne, hogy ha valahol, akkor hazánkban lenne a legnagyobb igény a fintech megoldásokra. Ez így igaz is lesz, azonban erre a fintech áttörésre még 10 évet várni kell ügyféloldalról. A tömeges felhasználás és így jövedelmet termelő kritikus tömeg eléréséhez szükséges digitális kultúra, internet lefedettség, és nem mellesleg fekete gazdaság felszámolása talán 10 év múlva ki tud alakulni. Az utóbbival kapcsolatban vannak kétségeim. Hazánkban 6.000-6.500 milliárd forint készpénz van forgalomban, ebből 4.400-4.700 milliárd a háztartásoknál (és ebben nincs benne a külföldi valuták állománya). Sarkítva, ez az éves magyar GDP 10%-15%-a (MNB, 2019). Na most ennek a pénztömegnek nincs szüksége sem fintech forradalomra, sem személyes kiszolgálásra. Valódi fintech áttörésről majd akkor beszélhetünk, ha ez az összeg a töredékére csökken. Kitekintve hazánkban szintén megállapítható, hogy borzasztó korai lenne bármilyen fintech áttörésről beszélni a pénzügyi kultúrában.

Németországban a fizetési tranzakciók 80%-a a mai napig készpénzben történik. A leginkább fintech orientált svédeknél nő a párna alatt tartott készpénzállomány. Személyesen azt állítom a fintech alkalmazásnak nevezett pénzügyi szolgáltatásokról, hogy:

- Számosságuk csekély
- Nem valós piaci igényekre építenek. Az alapítók, ötletgazdák személyes élményükből táplálkozva találnak ki egy-egy alkalmazást, és nem a tömegeket érintő valós piaci igényekre alapozva.
- Ezek az alkalmazások elsősorban a fizetési tranzakciók lebonyolítására specializálódnak.
- Inkább színteltek a pénzügyi világban, mintsem valós alternatívája bármilyen banki megoldásnak
- Jelentős bizalmatlanság övezi ezeket az alkalmazásokat, melynek alapját a sokszor olvasható digitális támadások, bankkártya visszaélésekből eredő élmények is táplálják. Ma még félve fizetünk az internetes vásárlás során, annak ellenére, hogy bevezetésre került a 3D azonosítás. Konkrétan sok a lopás és visszaélés a készpénzes fizetéshez képest. Bár lehet, hogy sokkal több pénztárcát tulajdonítanak el zsebtolvajok a világban, mint amennyi digitális visszaélés van, de ezekről nem érkeznek hírek, mert ezeknek nincs hírértéke ahhoz képest, hogy feltörték egy digitális Bitcoin pénztárcát.

Természetesen országonként más és más a hozzáállás a fintech alkalmazásokhoz. Kínában, Dél-Koreában rendkívül népszerűek a fintech fizetési alkalmazások, biztosítások, ugyanez nem mondható el Kelet-Európára, vagy akár Németországra, Ausztriára, és még sorolhatnám. (Füredi et al. 2012., Pintér-Bagó, 2019) Hadd mondjak el egy érdekes tapasztalatot, hogy néz ki a világ pénzügyi tranzakciós kultúrája: a booking.com-on lévő osztrák szállásadóknál nem lehet kártyával előleget fizetni, azt utalni kell. Az USA-ból Ausztriába utazó állampolgár pedig internetbankjából nem tud utalásos tranzakciót indítani az osztrák szállásadóhoz, mert vagy nincs, vagy nem ismeri ezt a funkciót az internetbankjában. Eddigi életében soha nem kellett az USA-ból külföldre utalnia, csak kártyával fizettet országon kívülre. A szóban forgó amerikai házaspár elment bankjába (Wells Fargo) és papír alapon utalta el az előleget Ausztriába, mindez 2018-ban történt. Mít példáz ez az eset? Pénzügyi kultúra káosz van, rengeteg területi, kulturális, technikai különbséggel. Azt is mondhatjuk, hogy egy ilyen helyzetben természetes, hogy sokan halásznak a zavarosban. A pénzügyi világ elvileg ki lenne éhezve egy stabil, megbízható, transzparens fizetési megoldásokat nyújtó, akár globális fintech alkalmazásra, ez még azonban nagyon messze van. Sok érdek sérülne egy ilyen globális rendszerrel, amit természetesen sokan létre akarnak hozni. A fentebbi példában említett Facebook Libra is ezt a célt tűzte ki (vélelmezem).



## A fintech jövője

Mi lehet a fintech cégek jövője? Erre a kérdésre nyilván nem tudom a választ, ahogy az sem teljesen világos, hogy mi a fintech cégalapítók reális hosszú távú célja (ha csak nem egy jó exit, ahol általában a felvásárló a piacát védő bankszektor). Mivel összeesküvés elméletekkel nem foglalkozom, így jelen írás kereteiben most nem feltételezem, hogy létrejön egy globális központi hatalom által irányított egyetlen pénzügy rendszer, ezért azzal a feltételezéssel élek, hogy gomba mód tovább fognak szaporodni a fintech startup cégek. Lesznek csodálatos, akár globális megoldásokat kínáló kezdeményezések, amiket szép sorban felvásárolnak majd a piacukat joggal féltő bankok. Ezzel nyilván csökken a piaci verseny, és hátráltatva lesz a tranzakciós és egyéb költségek csökkentése, de ez nem baj, hisz érvényesülhet a fokozatosság elve, azaz lassítva megy végbe a fintech forradalom banki területen, ami minden szereplő elemi érdeke. A bankszektornak azért érdeke, hogy fel tudjon készülni a változásokra, az ügyfeleknek azért érdeke, hogy ők is fel tudjanak készülni az új megoldások napi, életvitelszerű használatára, illetve, hogy fennmaradjon egy stabil üzembiztos bankszektor, ami képes jövedelmet termelni, és képes ezt a jövedelmet hitelként kihelyezni, amivel a gazdasági fejlődés motorja maradhat. Pár év múlva ez az írás lehet, hogy anakronisztikusan hangzik majd, sőt szinte biztos vagyok benne, hisz nincs rálátásom arra, hogy milyen fejlesztések zajlanak most ezekben az időkben startup műhelyekben. A felgyorsult idő, a fejlet technika, az AI megteremtette az alapját annak, hogy bármelyik pillanatban berobbanhat egy olyan megoldás, ami véglegesen forradalmasítja a pénzügyi szektort, én azonban jobban szeretném, ha megmaradna a fokozatosság elve.

Mit tanácsolnék a magyar bankszektornak? Higgadtságot, önmérsékletet, ami a gyors digitális alkalmazások bevezetését illeti. Személyes tapasztalatom, hogy senki nincs felkészülve azokra a folyamatokra, amit egy-egy új digitális alkalmazás okoz. Ezekre az alkalmazásokra még nincs igénye az ügyfeleknek nagy számosságban, a banki munkatársnak, és még kevésbé a bankszektorban dolgozó IT szakembereknek. Épp elég gondjuk van azzal, hogy a jelenlegi banki infrastruktúrát biztonságosan üzemeltessék. Továbbá óva intek minden fejlesztőt attól, hogy tucat számra gyömöszöljenek bele mindenfajta „okos” megoldást ezekbe a banki alkalmazásokba, egyrészt mert rengeteg hibaforrást generál, másrészt, mert nincs is rá igény. Ami régen működött, ma már nem fog. Régen azt mondták, hogy majd mi megteremtjük az igényt a piacnak, hisz a piaci szereplők nem is tudják, hogy mi az, ami hiányzik az életükből. Ez igaz volt 1900-as évek elején például az autógyártás területén. Mit akar ma egy ügyfél, egy vásárló? A lehető legegyszerűbb megoldásokat az életvezetéséhez, az élete minden területén. Ma minden szolgáltató applikációk tucatjával bombázza a szerencsétlen felhasználót, aki először is digitális téren nem képzett, a megértő figyelme 2-3 másodpercre csökken le, és elege van abból, hogy az új alkalmazások nem úgy működnek, ahogy kellene, bár még azt

pontosan senki meg sem mondta nekik, hogy kellene. 13 évig dolgoztam kereskedelemben, műszaki termékeket értékesítettünk háztartásoknak. Az ügyfelek 95%-a soha nem olvasta el a kezükbe adott műszaki leírást. Állítólag már akkor sem volt rá idejük, meg a legtöbb esetben nem is értették. Olyan terméket kerestek, aminek a kezelése a lehető legegyszerűbb volt. Elegendő volt egy ON/OFF gomb csak működjön, és ne okozzon fejfájást a programozása, üzemeltetése. Persze, tudom, hogy azóta eltelt 10 év, a generációk is megváltoztak, ma már mindenkinek okostelefonja van és a Twitter legnagyobb felhasználói bázis a nagyszülők. Igen, ez igaz. Egy dolog azonban teljesen eltűnt az életünkből: az idő. Drámaian csökkent az adott aktusra fordítható emberidőnk mennyisége, legyen az az aktus a családi élet, szórakozás, baráti kör, bármi. Szokták mondani, hogy ha a szív elér egy bizonyos pulzusszámot, akkor bekövetkezik az exit, mert a szapora pulzus már egyetlen vonallá áll össze az EKG monitorán. Az életünk is kezd ehhez hasonlítani. Úgy pulzálunk napi szinten, hogy elmulasztunk emberi időnkkel jól gazdálkodni. Azt javaslom mind a startuppereknek, mind a bankszektor szereplőinek, hogy olyan szolgáltatásokon dolgozzon, ami több időt biztosít a felhasználóknak, mert ezek a felhasználók hálásak és hűségesek lesznek. Sőt, egy életvitelt jobbító alkalmazásért még fizetni is hajlandók, ha azt érzik, hogy az adott alkalmazás segíti a mindennapjaikat. Ilyen alkalmazás még kevés van, és amik vannak, azok pedig nincsenek egy jól, és könnyen értelmezhető platformba tömörítve.

## Összegzés

Gondolataimat egy a magyar bankszektornak szóló intellemmel zárnám. Bár, ha a 2017-es amerikai bankbotrányokat nézem, akkor a nemzetközi bankszektornak is szólhat ez az intellem. Amennyiben ezt a tempót diktálják, az új digitális alkalmazások bevezetésével, akkor ez súlyos csapást mér a banki jövedelmezőségükre. Alapvető félreértés, hogy ezekkel az alkalmazásokkal jelentős költséget takarítanak meg. Valóban így lesz, de nem most. Sokkal jobban jár a bankszektor, ha digitális alkalmazásokba fektetett tőkét, a Kollégákba fekteti. Tudom, hogy minden hír ennek mond ellent, de így van. A Finneknek van egy mondása: *„Árral csak a döglött halak úsznak, az élő hal az árral szemben úszik...”* Fogadjuk meg ezt, és legyünk képesek az árral szemben úszni, még ha a piaci versenytársak pont az ellenkezőjét csinálják is. Az az állítás is sokáig tartotta magát, hogy: *„Láttam a jövőt és működik.”* Ez az állítás pár év alatt tévesnek bizonyult. A jövőt nem látjuk, de azt érezzük, és látjuk, hogy mit okoz, ez az erőltetett, teljes koncepció nélküli banki digitális forradalom erőltetése. Minden újítás hibával jön ki, minden bevezetést halasztani kell, minden fejlesztés jelentős ügyfélélmény és imidzs veszteséggel jár, és minden egyes újítás hibája az amúgy is demotivált pénzügyi munkatársakon csapódik le, akik ily módon nem képesek azt a színvonalú kiszolgálást nyújtani, ami a sikeres, jövedelmet termelő ügyfél-bank kapcsolathoz kellene.

Mindennek eljön az ideje, nem kell kapkodni, nem késünk le semmiről. Hogy egy klasszikust, egy elismert pénzügyi vezetőt idézzek: „Hadd rohanjon csak a konkurencia, lehet, hogy rossz irányba mennek...”, és általában igaza van ennek a vezetőnek. Ez a koncepció nélküli fintech banki vonat már ezerrel dübörög, veszélyes most fölugrálni. Azt kell megvizsgálni, hogy mi lesz ezután, és a bankszektor vezetőinek el kell kezdeni másképp gondolkodni. A másképp gondolkodás egy nehéz műfaj, csak „nehéz súlyú” üzletembereknek való, anyagilag viszont gyümölcsöző. Ian Mitroff amerikai közgazdász professzor nagyon jól fogalmazza meg a mai üzleti gondolkodás alapvető problémáját a *„Harmadfajú hiba”* elméletében, ami így szól: *„Akkor követjük el (a harmadfajú hibát), amikor rosszul ragadunk meg egy problémát, és a rossz problémadefinícióra adunk jó megoldást. Vagyis nem a valódi problémát oldjuk meg, hanem annak egy rosszul megkonstruált formájára adunk választ. Így megoldásunk álmegoldás lesz, ami legtöbbször még tovább növeli a bajt”*. A harmadfajú hiba elkerülésnek a lényege, hogy jó kérdéseket kell feltenni. Tapasztalatom alapján ma a bankszektor vezetői hajlamosak hibás kérdéseket feltenni, ami a fenti okfejtésből adódóan még tovább növeli a bajt. Tegyük fel jó kérdéseket!

A startup fintech cégeknek szintén lenne egy javaslatom. Ne az új Facebook, Amazon, Google megalkotói akarjanak lenni. Nem azért mert tudásban, know-how-ban kevesebbek lennének, hanem azért, mert egy-egy ilyen forradalmi platformhoz, egy sor olyan tényező szerencsés együttállása kell, ami most még nem adott a hazai környezetben. Sokkal előremutatóbb az, ha alaposan felméri a valós piaci igényeket piaci szakemberek bevonásával, arra kidolgoznak egy megoldást, egy koncepciót, majd alaposan - de tényleg alaposan -, megkutatják a weben elérhető összes hasonló alkalmazást, mert biztos, hogy lesz, mégpedig több tucat! Ezt tapasztalatból tudom. Ez nem baj, ennek örülni kell, és azt kell megvizsgálni, hogy az adott alkalmazás hogyan teljesít a piacon, és mi mit tudunk jobban és másképp csinálni. Jó pár éve volt egy reklámszlogen, ami igen megszívlelendő: *„Másképp, mint mások”*. És kérem, ha valaki talál egy piaci rést, ne vetődjön azonnal rá, lehet, hogy joggal van ott.

Kérem, hogy még valamit tanuljunk meg itthon! Egyszer egy riporter megkérdezett egy amerikai milliárdos üzletembert, hogy mi a sikerének a titka. A következő választ kapta: *„Nézze kérem, üzleti tárgyalás alatt a bal kezem mindig a zsebemben van és egy cetlit szorongatok benne.”* És mi van azon a cetlin? – kérdezte a riporter. *„Lehet, hogy a másiknak van igaza!”*

## Irodalomjegyzék

Bradbury, N. A. (2016) Attention span during lectures: 8 seconds, 10 minutes, or more? *AJP Advances in Physiology Education* 40(4):509-513 DOI: 10.1152/advan.00109.2016

Csiszárik-Kocsir, Á. – Varga, J. – Fodor, M. (2016): A pénz helye és értéke a mindennapi pénzügyi gondolkodásban egy kutatás eredményei alapján, „Korszerű szemlélet a tudományban és az oktatásban” – A Selye János Egyetem Nemzetközi konferenciája, Komarno, 2016. szeptember 13.-14., (szerk.: Dr. Juhász György – Dr. Korcsmáros Enikő – Dr. Huszárik Erika) PP.73-83.

Csiszárik-Kocsir, Á. – Varga, J. (2019): Financial Awareness Of Students Entering Higher Education Based On The Results Of A Questionnaire Research, *PEOPLE: International Journal of Social Sciences*, vol. 5, no. 1, PP.681-697

Dailymail (2015) The bride wore white and the groom wore out his batteries: First robot wedding in Japan takes place and even ends with a kiss  
<https://www.dailymail.co.uk/news/article-3142129/First-robot-wedding-Japan-takes-place.html> Letöltve: 2019. július 4.

Deutsch, N.- Pintér É. (2011): A fenntartható fejlődés elvei és azok érvényre jutása a banki gyakorlatban I. rész, *VEZETÉSTUDOMÁNY* 42 : 12 pp. 13-22. , 10 p.

Deutsch, N.-; Pintér, É.- Pintér, T. (2012): The Effects of Liberalization in Former Regulated Sectors in the European Union: The case of Power and Financial Industries. In: Andrassy, György; Jyrki, Kakönen; Nagy, Noémi (szerk.) *European Peripheries*, Pécs, Magyarország : Publikon Kiadó, pp. 59-75. , 17 p.

EBA (2018): Iránymutatások, a csalásokra vonatkozó, PSD2 96. cikk (6) bekezdés szerinti adatszolgáltatásra vonatkozó követelményekről,  
[https://eba.europa.eu/documents/10180/2352765/Guidelines+on+fraud+reporting+%28EBA+GL-2018-05%29\\_HU.pdf/cd0bbaa3-83c3-4271-a62f-5210234164ba](https://eba.europa.eu/documents/10180/2352765/Guidelines+on+fraud+reporting+%28EBA+GL-2018-05%29_HU.pdf/cd0bbaa3-83c3-4271-a62f-5210234164ba)  
Letöltve: 2019. július 4.

Füredi-Fülöp J.- Kántor B.- Musinszki Z.- Pál T.- Tóth Zs.- Várkonyiné Juhász M. (2012): Modern fizetési formák, In: Füredi-Fülöp, Judit; Dr. Kántor, Béla; Dr. Musinszki, Zoltán; Paróczai, Péterné dr; Dr. Pál, Tibor; Sisa, Krisztina; Tóth, Zsuzsanna; Várkonyiné, Dr. Juhász Mária; Dr. Veress, Attila - *A számvitel és adózás aktuális kérdései 2012*, Budapest, Magyarország : NovoSchool, pp. 89-126. , 38 p.

Füredi-Fülöp, J. – Várkonyiné Juhász, M. (2018) A könyvelő szerepe a vállalkozások pénzügyi kultúrájának fejlesztésében In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE : Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 73-84. , 12 p.

Garai-Fodor, M. – Csiszárik-Kocsir, Á. (2018): Értékrendalapú fogyasztói magatartásmodellek érvényessége a Z- és Y-generáció pénzügyi tudatossága esetén, Pénzügyi Szemle, 2018/4 szám, PP.518-536.

Kántor, B. (2015): E-övezet: e-adó, e-számla, e-audit, e-számvitel, SZÁMVITELI TANÁCSADÓ VII. : 7-8. pp. 43-48.

Kovács Levente: Pénzügyi szektor a bizalmatlanság markában. (2017) In: Kovács, Levente; Sipos, József (szerk.) Ciklusváltó évek, párhuzamos életrajzok : Arcképek a magyar pénzügyi szektorból, 2014-2016  
Budapest, Semmelweis Kiadó, (2017) pp. 9-26. , 18 p.

Kovács, L. (2018) A digitalizáció hatása a bankszektorra, XII. Pécsi Pénzügyi Napok, Szervezők: Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, Magyar Könyvvizsgálói Kamara, Penta Unió Zrt., Pécs, 2018. április 13.

Libra (2019) An Introduction to Libra, [https://libra.org/en-US/wp-content/uploads/sites/23/2019/06/LibraWhitePaper\\_en\\_US.pdf](https://libra.org/en-US/wp-content/uploads/sites/23/2019/06/LibraWhitePaper_en_US.pdf) Letöltve: 2019. július 4.

Májér, E. P., Tóth B. (2016) Y és Z generáció kommunikációs kihívásai a felsőoktatásban és a munkaerőpiacon, Széchenyi István Egyetem, [https://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2016/MajerE\\_TohtB\\_J.pdf](https://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2016/MajerE_TohtB_J.pdf) Letöltve: 2019. július 4.

MNB (2018) Pénzforgalomról mindenkinek 1. Bankkártyák, MNB, <https://www.mnb.hu/letoltes/penzforgalomrol-mindenkinek-bankkartyak.pdf> Letöltve: 2019. július 4.

MNB (2019) Pénzforgalmi eszközkészlet, <https://www.mnb.hu/statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok->

idosorok/xiv-penzforgalmi-adatok/penzforgalmi-tablakeszlet Letöltve: 2019. július 4.

Murányi Klaudia (2018): A modernkori pénzügyi innovációk elemzése, In: Bozsik, Sándor (szerk.) Pénzügy-számvitel füzetek III. : 2017 , Miskolc-Egyetemváros, Magyarország : Miskolci Egyetemi Kiadó, (2018) pp. 33-47. , 15 p.

Pál Zs. (2011): A napközbeni elszámolás bevezetésének hazai és nemzetközi előzményei, InterGIRO2- Napon belüli elszámolás konferencia tanulmánykötet, TAS Kiadó Bp., pp. 20-30. ISBN: 978-963-86705-7-1

Pál Zs. (2012): A magyar elszámolásforgalmi rendszer jövője, Zöld gazdaság és versenyképesség – tanulmánykötet (Károly Róbert Főiskola XIII. Nemzetközi Tudományos Napok), pp. 1200-1210., ISBN 978-963-9941-53-3

Pál, Zs. (2017) A Bankközi Klíring Rendszer tranzakció típusainak karakterisztikája, In: Kovács, Levente (szerk.) A kis értékű pénzforgalom és elszámolási rendszerei, Miskolc, Magyarország : Miskolci Egyetem, pp. 101-110. , 10 p.

Pál, Zs. (2018) Pénzügyi kultúra az átalakuló bankszektorban, In: Pál, Zsolt (szerk.) FINTELLIGENCE : Tudományos Pénzügyi Kultúra Körkép, Miskolc, Magyarország : A Közgazdasági-módszertani képzés fejlesztéséért Alapítvány, (2018) pp. 119-136. , 18 p.

Pintér, É (2004): Értékteremtés a banki szolgáltatásban. VEZETÉSTUDOMÁNY XXXV : 2 pp. 18-23. , 6 p. (2004)

Pintér, É.- Bagó, P. (2019): FinTech ázsiai módra. In: Csiszárík-Kocsir, Ágnes; Varga, János (szerk.) Vállalkozásfejlesztés a XXI. században – IX/1. tanulmánykötet, Budapest, Magyarország: Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, pp. 189-200., 12 p.

Reketttye G.- Pintér, É. (2006): Internetoldalak értékelése – Autómárkák, kormányzati szervezetek, kereskedelmi bankok. MARKETING ÉS MENEDZSMENT 40 : 1 p. 15

Szöllősi, Z. (2019) A Mesterséges Intelligencia rendszerek kihívásai és kockázatai, Deloitte Magyarország, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/hu/Documents/technology/hu-technology-mesterseges-intelligencia-19-june.pdf> Letöltve: 2019. július 4.

